



Facultad de Administración y Negocios
Carrera de Administración de Negocios Internacionales

TESIS

**ESPECIALIZACIÓN DE LAS AGENCIAS DE ADUANAS EN LA
IMPORTACIÓN DE MÓDULOS EDUCATIVOS DEL SECTOR DE
TELECOMUNICACIONES, PERÚ , 2018**

Autor: América Vanessa Omonte Ramirez

Para obtener el Título Profesional de Licenciada en
Administración de Negocios Internacionales

Asesor: Benites Panuera, Lizardo Jaime

Lima, Setiembre 2019

Dedicatoria

Mi tesis lo dedico con todo mi amor y cariño a mi familia.

A mi padre por su sacrificio y esfuerzo de haberme dado una profesión para mi futuro y confiar en mi capacidad.

A mi madre y hermanos por sus palabras de aliento que no me dejaban caer para que siguiera adelante con mis ideales.

Agradecimiento

Gracias al señor por permitir que aun tenga y disfrute de mi familia.

Gracias a mis padres y hermanos por permitirme cumplir con excelencia el desarrollo de esta tesis ya que el camino no ha sido fácil, pero gracias a sus consejos, apoyo, ánimo y compañía en este proceso.

Les doy gracias y hago presente mi cariño hacia ustedes, querida familia.

RESUMEN

El siguiente trabajo trata el caso de una empresa importadora que provee al estado peruano de módulos didácticos para el sector telecomunicaciones, la cual tuvo dificultades para nacionalizar dichos módulos. Si bien es cierto sabemos que el mayor problema para las empresas dedicadas al rubro importador y además que licitan con el estado peruano son los tiempos, porque estas empresas tienen un tiempo establecido que ofertaron y el incumplimiento de ese tiempo los perjudica económicamente porque se ejecuta el cobro de penalidad diaria establecidas dentro del contrato.

Es por ese motivo que estas empresas contratan a agencias de aduana para asesorarlas en todo el proceso de importación porque existe una Ley General de Aduana donde detallan como realizar el proceso para nacionalizar cualquier tipo de mercancía y la falta de especialización de la mayoría de las agencias de aduana en aplicar ciertas operaciones establecidas dentro del reglamento general de aduana produce que los tiempos de nacionalización se alarguen.

Es por eso que el objetivo principal del siguiente trabajo es determinar cómo afecta la falta de capacitación de las agencias de aduanas en el proceso de importación de módulos

didácticos del sector telecomunicaciones porque es fundamental que las agencias de aduana estén listos y controlen todos los escenarios que surjan en el procedimiento de importación evitando sobre costos a sus clientes y tiempos innecesarios.

Palabras claves: Importación, especialización, módulos didácticos, licitación

INDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	iv
Introducción.....	x
CAPITULO 1:	11
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	11
1.2. Planteamiento del Problema	16
1.3. Formulación de los Problemas (Principal y Específicos)	17
1.4. Objetivo Principal	18
1.5. Objetivos Específicos.....	18
1.6. Justificación de la Investigación	18
1.7. Delimitaciones de la Investigación	20
1.8. Limitación de la Investigación.....	20
1.9. Viabilidad o Factibilidad de la Investigación	20
CAPITULO 2	22
DESCRIPCION DEL CONTENIDO	22
2.1. MARCO TEÓRICO	22
2.1.1. Investigaciones Nacionales.....	22
2.1.2. Investigaciones Internacionales.....	24
2.1.3 BASES TEÓRICAS	26
2.1.4 BASE LEGAL.....	54
2.1.5 Hipótesis Principal.....	55
2.1.6 Hipótesis Específicos.....	55

2.1.7	Definicion de las Variables.....	55
2.1.8	Marco Conceptual (Glosario)	56
CAPITULO 3		61
MARCO METODOLOGICO		61
3.1.	Metodos de Investigación	61
3.2.	Enfoque de la Investigación.....	61
3.3.	Nivel de la Investigación	61
3.4.	Tipo de Investigación.....	62
3.5.	Población	62
3.6.	Muestra	62
3.7.	Unidad de Análisis	63
3.8.	Diseño de La Investigación.....	63
3.9.	Técnicas de Investigación	63
3.10.	Instrumentos de Investigación.....	63
CAPÍTULO 4		64
RESULTADOS OBTENIDOS		64
4.1.	Análisis cuantitativo	64
4.2.	Análisis cualitativo.....	75
CONCLUSIONES.....		86
RECOMENDACIONES		88
BIBLIOGRAFÍA		89
ANEXOS.....		93

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Los seis métodos de valoración aduanera	44
Tabla N° 2 Especialización	64
Tabla N° 3 Capacidad Académica	65
Tabla N° 4 Convenios	66
Tabla N° 5 Conocimiento para el despacho	67
Tabla N° 6 Asociación de agencias de aduana	68
Tabla N° 7 Conocimiento los módulos educativos de telecomunicaciones	69
Tabla N° 8 Importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones	70
Tabla N° 9 Operaciones usuales en virtud al artículo 141 del reglamento	71
Tabla N° 10 Experiencia para que las declaraciones aduaneras	72
Tabla N° 11 Conocimiento que el proceso de despacho	73
Tabla N° 12 Correlación de Hipótesis General	74
Tabla N° 13 Cantidad de importación del mes anterior y productos o mercancías de importación frecuente.	85

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Módulo de tecnología de radares	12
Figura N° 2 Módulo de telecomunicaciones analógicas y digitales	12
Figura N° 3 Modulo radio Wlan-Brdgelink y tecnología de	12
Figura N° 4 Módulo de tecnologías de componentes de guías de ondas y microondas	13
Figura N° 5 Procedimiento de participación y entrega en una contratación con el Estado	14
Figura N° 6 Proceso de importación y entrega de los módulos del sector telecomunicaciones	16
Figura N° 7 INCOTERM 2010.....	49
Figura N° 8 Proceso de Expedición De Permiso de Internamiento	50
Figura N° 9 Otorgamiento de la buena pro	54

INTRODUCCIÓN

Las agencias de aduana deben conocer perfectamente el ámbito aduanero y todas las novedades para prestar un total asesoramiento porque son los encargados de realizar las operaciones de las empresas importadoras y exportadoras ante la autoridad aduanera. Hoy en día, gracias a globalización y el comercio internacional, las empresas importadoras se ven obligadas a importar todo tipo de mercancías porque la competencia es cada vez más fuerte.

Por otra parte, debido a esta creciente demanda es necesario que las agencias de aduanas se especialicen para dominar las diferentes formas del comercio exterior para poder realizar un correcto despacho a sus clientes. Sin embargo la mayoría de las agentes desconocen ciertos artículos del reglamento de aduanas para aplicar a casos que lo requieran, esto se debe a una falta de capacitación e inexperiencia.

La falta de capacitación e inexperiencia de las agencias de aduana ocasionan problemas a empresas del rubro importador tanto de tiempo como económico por no realizar operaciones que permitan desaduanar la mercancía en menos tiempo previsto.

Para los importadores contratar una agencia de aduana no debe ser significado de problema o desconfianza sino de seguridad porque ellos son los encargados de asesorar en toda la documentación dentro del proceso de importación. Más aún si la empresa importadora tiene un canal de venta siendo proveedora del estado, en donde existen tiempos limitados para entregar los bienes (mercancías) y el no entregar a tiempo significa un cobro diario de penalidad.

CAPITULO 1:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este punto de la investigación se describe la problemática, se plantea el problema y formula los problemas como también los objetivos relacionados a la especialización de la agencia de aduanas en la importación de módulos didácticos de telecomunicaciones.

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

Los módulos educativos del sector telecomunicaciones se refieren a aquellos equipos dirigidos a la educación de ingenierías que busca un método de enseñanza que involucra directamente a los alumnos en el procedimiento de adiestramiento; es decir más practico que teórico. Estos módulos son adquiridos por muchas universidades e institutos superiores en todo el Perú con la Finalidad pública de Implementar los Laboratorios de Telecomunicaciones para el desarrollo de experiencias prácticas de los alumnos de la especialidad de ingeniería de telecomunicaciones, a través de procesos de selección convocados por entidades de administración pública y supervisadas por el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE).

Estos módulos son fabricados en Alemania por la marca Lucas Nulle , que es una marca reconocida en el mercado de equipamiento para laboratorios del sector de telecomunicaciones, electrónica y electrotecnia.



Figura N° 1 Módulo de tecnología de radares

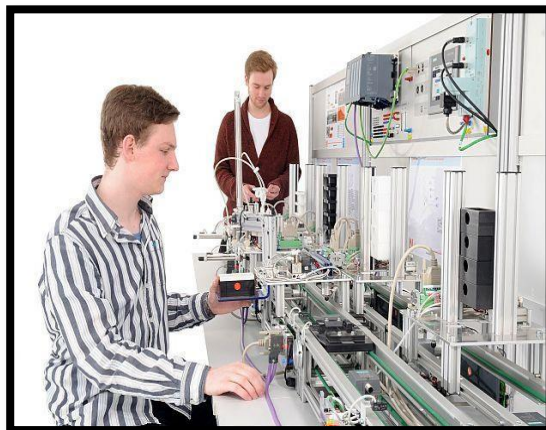


Figura N° 2 Módulo de telecomunicaciones analógicas y digitales

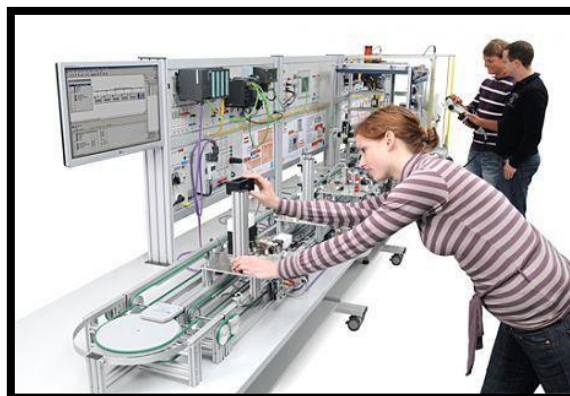


Figura N° 3 Modulo radio Wlan-Brdgmlink y tecnología de transmisión de antenas



Figura N° 4 Módulo de tecnologías de componentes de guías de ondas y microondas

A través del portal del SEACE se dan lanzan las convocatorias de acuerdo a las necesidades de cada universidad; este proceso de selección tiene consigo bases estándares en donde se establece los requisitos técnicos mínimos, el valor referencial del proceso, el objeto de la convocatoria y el plazo de entrega.

Estas convocatorias tienen un cronograma de etapas desde el registro de participantes hasta el consentimiento de la buena pro, que es la etapa final en donde públicamente adjudican a la empresa ganadora y detallan porque es la empresa adjudicada.

Después de consentida la buena pro, se da la firma de contrato con la entidad y en ese momento empieza a correr el plazo de entrega ofertado. La empresa adjudicada emite la orden al fabricante para que este comience con la producción de los módulos. Una vez culminado el proceso de fabricación, este indica por correo que se puede recoger la mercancía de sus almacenes debido a que la modalidad que se

trabaja normalmente con estas empresas fabricantes de módulos didácticos de origen alemán es con el INCOTERM EXW, es decir que la empresa proveedora (fabricante) deja la mercancía puesto en fábrica. Es por esa razón que la empresa importadora contrata los servicios de un agente de aduana para que se encargue de todo el proceso de importación.

A continuación se muestra la figura n° 1 de cómo nace el requerimiento desde el área usuaria y el procedimiento que conlleva hasta la entrega de los equipos solicitados.



Figura N° 5 Procedimiento de participación y entrega en una contratación con el Estado
Elaboración: propia

Estos módulos se importan con toda normalidad desde el 2014. El problema se origina cuando se lleva a cabo la importación de un módulo didáctico de telecomunicaciones para la Universidad Nacional de Ingeniería –Facultad de Electrónica y la agencia de aduana desconocía si esa mercancía era una mercancía prohibida o necesitaba algún pronunciamiento del ente competente, en este caso del Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC).

El procedimiento entre la agencia de aduana y la entidad competente (MTC) es burocrático porque mientras estas dos entidades coordinan si este tipo de modulo didáctico del sector telecomunicaciones solo necesita un pronunciamiento, la empresa importadora se perjudica en sus plazos de entrega ya que esta empresa vende al sector público. Las entidades del sector público necesitan sus bienes en un determinado plazo y cobran una penalidad del 10% del monto adjudicado a aquellas empresas que incumplan con el plazo establecido.

En nuestro país las agencias de aduana son actores importantes en las operaciones de comercio internacional ya que son responsables de realizar las operaciones de las empresas exportadoras y/o importadoras ante la autoridad aduanera en representación de sus clientes debido a que estos trámites son delicados y necesitan la ayuda de especialistas. Sin embargo, la gran mayoría de las agencias de aduana no cuentan con la experiencia suficiente para dar un buen asesoramiento en las operaciones del comercio exterior.

Según Luis Olivares Pflucker, Presidente de la Asociación de Agentes de Aduanas del Perú, “existen en nuestro país alrededor de 300 agencias de aduana; sin embargo existen agencias más especializadas en un determinado rubro como por ejemplo las expertas en carga aérea, importación de repuestos de urgencia y otras son especialistas en productos agropecuarios. Toda empresa importadora o exportadora busca conseguir el mejor agente de aduana que se tome la investigación de asesorarlas en toda la documentación correcta que tienen que presentar para que la carga no tenga problemas.”(Diario El Peruano, 2014)

Por lo tanto, esto denota una problemática porque los agentes de aduanas deberían dominar las diferentes formas del comercio exterior y no solo especializarse

en un determinado rubro porque son los encargados en asesorar a una empresa importadora sobre los requisitos y aspectos a considerar de acuerdo con la normativa aduanera de cada país.

Además, que esta demora por parte de las agencias de aduana genera problemas económicos y legales a las empresas y algún nivel de confrontación con el Estado, porque al licitar con el estado peruano significa cumplir con lo ofrecido.

A continuación se muestra la figura n° 2 para explicar el proceso de importación y entrega de una empresa que licita con el estado, en este ejercicio se firmó contrato con un plazo de entrega de 85 días calendarios a partir de la firma de contrato.

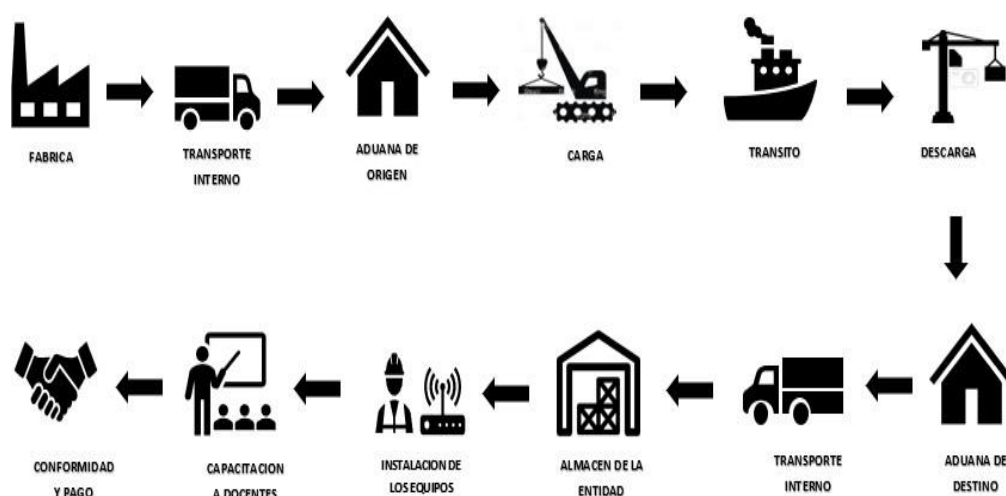


Figura N° 6 Proceso de importación y entrega de los módulos del sector telecomunicaciones
Elaboración: propia

1.2. Planteamiento del Problema

La poca experiencia y falta de frecuencia de las agencias aduaneras en la gestión de permisos de importación de módulos didácticos del sector telecomunicaciones trae como consecuencia problemas a las empresas importadoras porque no cuentan con el equipo humano correctamente capacitado que brinde una buena asesoría.

Para una empresa importadora que licita con el estado contratar una agencia de aduanas para que realice toda la gestión de desaduanaje de sus mercancías no resulta sencillo y mucho menos cuando se oferta un plazo determinando y en caso no se cumpla con los plazos de entrega ofertados tendrá como consecuencia el cobro de penalidades y en el peor de los casos la inhabilitación de la empresa.

Por lo antes expuesto, se desconoce de qué manera la especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017.

1.3. Formulación de los problemas (principal y específicos)

A efecto de esta investigación se formula el siguiente problema principal y los dos problemas específicos:

1.3.1. Problema principal.

Según la descripción de la realidad problemática, nos planteamos el siguiente problema de investigación:

¿De qué manera la especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017?

1.3.2. Problemas específicos.

- a ¿De qué manera las agencias de aduanas brindan un servicio eficaz y oportuno a los importadores de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017?

- b. ¿En qué medida los agentes de aduana conocen la normativa aduanera para aplicar soluciones frente a contratiempos que se originen en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017?

1.4. Objetivo Principal

El objetivo principal del siguiente trabajo es:

Determinar de qué manera la especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017

1.5. Objetivos Específicos

Los objetivos específicos del siguiente trabajo son:

- a. Indicar si las agencias de aduana brindan un servicio eficaz y oportuno a los importadores de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017.
- b. Determinar el conocimiento de los agentes de aduanas con respecto a la normativa aduanera para aplicar soluciones frente a contratiempos que se originen en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017.

Fundamentación del tema

En este punto de la investigación se fundamenta las razones de la elección del tema.

1.6. Justificación de la investigación

La idea de la investigación que se desarrolla es trascendental para las empresas del rubro importador que licitan con el sector público porque son ellas quienes

buscan un acertado asesoramiento por parte de las agencias de aduana en el proceso de importación.

- **Justificación científica:** Esta investigación busca resolver las dificultades que tienen las agencias de aduana con la importación de módulos didácticos del sector telecomunicaciones, recopilando información precisa para dar a las agencias aduaneras, acciones a tomar que les evite acontecimientos y contratiempos en el procedimiento.
- **Justificación Institucional:** La investigación tiene una justificación institucional en tanto a la aceleración en la gestión del agente de aduana ya que existe falta de conocimiento y capacitación que ocasiona un procedimiento burocrático que entorpece a las empresas del rubro importador dando trabas en los trámites administrativos, esta investigación tiene como fin permitir a las empresas una mejor ejecución en su proceso de importación con el beneficio para todos los colaboradores del rubro importador.
- **Justificación Práctica:** La investigación aporta información teórica y práctica sobre la gestión necesaria para un procedimiento de importación veloz y sin inconvenientes.

Alcances

- La siguiente investigación permite demostrar como la especialización de las agencias de aduana afecta en el proceso de importación de módulos educativos del sector telecomunicaciones.
- Ofrece información útil a las agencias aduaneras para tomar decisiones respecto a la gestión de importación de estos módulos didácticos.

- Brinda información necesaria a las empresas importadoras que licitan con el estado sobre toda la problemática que involucra importar estos módulos didácticos.

Sobre esta base, se podrá proponer una mejor coordinación entre Aduanas y las entidades competentes con el fin de no perjudicar a empresas importadoras que licitan con el estado.

1.7. Delimitaciones de la Investigación

La delimitación de la investigación está conformada por delimitación espacial, temporal y temática.

- Delimitación espacial: Comprende para ciertas agencias de aduana ubicadas en Callao y Lima Metropolitana.
- Delimitación temporal: Comprende por un tiempo de 6 meses. De enero a Junio del 2018.
- Delimitación temática: Lo principal en esta investigación radica en averiguar como la mala asesoría de las agencias de aduana influyen en importación de ciertos módulos educativos para el sector telecomunicaciones.

1.8. Limitación de la investigación

La falta de cooperación de las agencias de aduana para suministrar información para nuestra investigación y el escaso material referencial encontrado ya que se trata de una investigación poco común.

1.9. Viabilidad o factibilidad de la investigación

La presente se basa en una investigación explicativa porque demuestra preocupación y se basa en definir las causas en la especialización de las agencias de

aduana en la importación de módulos educativos del sector telecomunicaciones. Por lo tanto el tipo de alcance es descriptivo y con un diseño descriptivo simple.

Para completar el proceso de investigación realizaremos un cuestionario y entrevista en donde reflejara la problemática sobre la especialización de las agencias de aduana.

CAPITULO 2

DESCRIPCION DEL CONTENIDO

A continuación pasaremos a revisar el marco teórico dentro de ello están las principales Investigaciones Nacionales e internacionales que serán tomadas como referentes para nuestra investigación, bases teóricas, hipótesis y definición de las variables.

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Investigaciones nacionales

a. Análisis, evaluación y mejora de procesos logísticos de ingreso de mercadería bajo régimen de depósito autorizado en un operador logístico: teoría y ejemplo aplicativo

Autor: María Giuliana Loaiza Dávila

Año: 2007

Objetivo General: Según María Loaiza indica que, “Analizar a las actividades del proceso logístico para poder ubicar los principales factores tanto internos y externos que ocasionan alguna demora mediante el uso de herramientas de calidad y así proponer un sistema alternativo que pueda optimizar el tiempo de respuesta de la atención y que genere beneficios económicos para la empresa y para el cliente.” (2007, pág. 6)

Tipo de estudio: explicativo, de diseño no experimental.

Principales Resultados: Según María Loaiza concluyo que, “la mejora de los procesos es un tipo de herramienta fundamental para las empresas porque permite el renovar los procesos administrativos y los operativos, pero para el proyecto en estudio el principal objetivo era el optimizar el servicio de la atención al cliente. Asimismo, propone un buen plan de acción para poder atacar los identificados problemas y así poder aumentar el porcentaje de la mejora hallada.” (2007, pág. 100)

b. La Gestión Aduanera en el Puerto del Callao como instrumento de facilitación del comercio: Perú 1995-2006

Autor: Percy Jorge Pilco Moreno

Año: 2008

Objetivo General: Según Jorge Pilco indica que, “el demostrar que en la actualidad la Gestión Aduanera en el puerto del Callao, como un instrumento de facilitación del comercio presenta algunas características que restringen el libre flujo de las mercancías limitando el mejor desarrollo del comercio exterior.” (2008, pág. 10)

Tipo de estudio: explicativo, de diseño no experimental.

Principales Resultados: Según Jorge Pilco indica que, “La gestión dentro de la aduana marítima ha recopilado relativamente algunas de las mejores prácticas aduaneras a un nivel global para así poder lograr parcialmente una transformación, y alcanzando mejoras en la calidad de servicios, traducándose todo ello en una gran disminución del tiempo y de costos de operaciones del despacho aduanero.” (2008, pág. 103)

c. **Propuesta de Formalización de un Procedimiento de Importación para la Optimización de los Tiempos de Nacionalización caso Empresa IQ Corporation S.A.C.**

Autor: Carmen Amelia Regal Rios

Año: 2016

Objetivo General: Según Amelia Regal indica que, “El proponer la debida formalización de un procedimiento de la importación para la mejor optimización de tiempos de nacionalización en la empresa IQ Corporation S.A.C”. (2016, pág. 16)

Características de la muestra: La muestra está constituida por cinco personas del área de administración y gerencia.

Instrumento: Utilizó como instrumento una encuesta

Principales Resultados: según Amelia Regal indica que , “Los resultados indicaron que el no poder manejar la documentación previa de importación de los repuestos y el no anticiparse a problemas que puedan surgir en el caso que se obtenga un canal de verificación de tipo física, hace que existan algunas demoras y mayores sobre costos al momento de que se presente el expediente de la nacionalización ante las aduanas.” (2016, pág. 131)

2.1.2. Investigaciones internacionales.

A. Modelo Logístico de Importaciones por Vía Marítima para Pymes

Autor: Jaime Antonio Rodríguez Velásquez

Año: 2005

País: Colombia

Objetivo General: según Jaime Rodríguez indica que, “el objetivo de la investigación es presentar un procedimiento general con las variables que generalmente intervienen dentro del proceso de importación y un modelo logístico de importaciones de materias primas y/o componentes del proceso de manufactura enfocado hacia la pequeña y a la mediana empresa, con la finalidad de estandarizar y disminuir los costos de operación.” (Rodríguez, 2005)

Principales Resultados: Según Jaime Rodríguez indica que se pueden mayormente desarrollar algunos modelos de gran utilidad y de poca complejidad que ayuden a la toma de decisiones para poder optimizar los costos, y reducir los tiempos y los riesgos.

B. Los Procesos Aduaneros de Importación y Exportación en la Agencia de Aduanas Nora González de la Ciudad de Tulcán, y el Mejoramiento Continuo de Procesos

Autor: Gabriela Cadena Landeta

Año: 2013

País: Ecuador

Objetivo General: Según Gabriela Candena indica que, “El determinar los procesos aduaneros tanto de Importación y de Exportación en la Agencia de Aduanas Ing. Nora González y el establecer un manual de un mejoramiento de tipo continuo que permita optimizar así los recursos empresariales.” (2013, pág. 7)

Método de Investigación: científica

Principales Resultados: Según Gabriela Candena indica que, “se hace necesario el poner en marcha a la aplicación del plan de un mejoramiento continuo dentro de la Agencia de Aduanas Nora González, para ello se deberá

de agregar programas de capacitación del personal, ya que de esta manera se desarrollara mayores competencias y consecuentemente se mejorara la oportuna atención al cliente” (2013, pág. 139)

C. Estudio de factibilidad para la creación de una Agencia de Aduanas por motivo de la operación de la Sociedad Portuaria Puerto Bahía (SPPB) ubicada en el Corregimiento de Pasacaballos

Autor: Luisa Isabel Martínez Taborda

Luis Alfredo Martínez García

Año: 2016

País: Colombia- Cartagena de Indias

Objetivo General: según Luisa Martínez y Luis Martínez indican que, “Evaluar la factibilidad para la próxima creación de una agencia de aduanas por motivo de operación de la Sociedad Portuaria Puerto Bahía (SPPB) ubicada en el corregimiento de Pasacaballos” (Martinez & Martinez , 2016)

Principales Resultados: Se concluyó que la creación de esta agencia ha demostrado ser un proyecto que de llevarlo a la realidad sería un total éxito, puesto que en sus diferentes estudios manifestó un sin número de atractivos para ser una inversión de gran provecho el cual dejaría como principal resultado la recuperación de la inversión y la obtención de rentabilidad, unas de las principales finalidades de un proyecto de inversión.

2.1.3 BASES TEÓRICAS.

Comercio internacional

Desde tiempos neolíticos ya se practicaba el intercambio de productos con otros pueblos porque era una manera de que un pueblo progrese dando utilidad de lo que

se produce, es realizar una especie de cambio de lo que se produce por lo que se necesita. Según el artículo web de EAE Business School indica que, “el comercio internacional es el intercambio de los bienes, los productos, y los servicios e incluso de conocimientos entre habitantes de países o de una o más regiones económicas. Las economías que por lo general participan en el comercio de tipo internacional son las economías abiertas, lo que significa en la práctica es que se realizan las salidas de mercancías (exportaciones) o las entradas, que son conocidas como importaciones, dentro de una debida regulación más o menos proteccionista” (2018)

Según Francisco Bustelo indica que, “La industrialización introdujo un mayor crecimiento de producción con los tiempos de la fabricación de menos tiempo, y que gracias a la mejora de los vastos medios de transporte, se pudo incrementar la demanda de los bienes y la exportación de productos de tipo industrial lo que permitió así el poder ampliar y el poder diversificar las relaciones económicas de forma internacional” (1994, págs. 225-254)

Por efecto de la globalización y la creciente competencia entre naciones, necesariamente para desarrollar la economía en un país tienen que practicar el comercio internacional porque no puede alcanzar un desarrollo sino abre sus mercados y solo vende en su propio mercado nacional, la mayoría de veces el bienestar de una población se mide por los bienes y servicios alcanzados , como sabemos existen países dotados por la naturaleza (ventaja comparativa) que producen ciertos productos que otros países no ,pero que son necesarios para satisfacer las necesidades humanas , por lo que se generara el comercio internacional que ayudara a una nación a un desarrollo sostenible y una mayor competencia en un mercado nacional.

Según Paul Krugman indica que, “cuando los estados de los países se especializan mayormente en la producción de bienes en los que poseen una ventaja comparativa y los intercambian con otros países por otros tipos de bienes, aumentará mucho más la producción mundial de los bienes” (Krugman, 2008)

La ventaja de tipo comparativa que existe entre países se debe a que existen países que producen ciertos productos que otros no producen, y esto crea desventaja por aquellos que no producen esos artículos, la manera de regularizar estas ciertas desventajas es realizando el comercio de tipo internacional.

Aduanas

La Importancia y Gestión de las Aduanas

Las Aduanas es una de las entidades más primitiva del mundo porque según Hector Juarez indica que, “Desde periodos neolíticos (aproximadamente 8.000 años a.c), los pueblos entendieron la ventaja del comercio, del intercambio de productos, y de la relación de otros pueblos. De esa manera, la autorización tanto de ingreso y de salida de mercancías a través de fronteras, se aceptaba a cambio del pago de un derecho de paso , encargando ese pago a un grupo de personas que se encontraban situados estratégicamente en estos lugares fronterizos “ (2015, pág. 252)

Desde años anteriores, las aduanas tienen la función de recaudar impuestos -que se trata del cobro de tributo percibido por cada operación- y protección del mercado nacional que es impedir la entrada o salida de productos que afecten su industria local como por ejemplo el contrabando o el comercio de productos prohibidos que no solo daña de manera tributaria sino también la seguridad e integridad de un país.

Si bien es cierto ,las aduanas tenían definido sus funciones principales esto en la práctica no reflejaba que sea una institución eficiente y estructurada porque según Jorge Pilco indica que ,“ En épocas anteriores (siglo XIX), no se involucraba con otros organismos internacionales, ni tampoco con otras aduanas, La infraestructura era bajo y de un escaso nivel técnico; la presentación de los documentos e información era solo en soporte hecho en papel; los procedimientos generalmente estaban basados y manejados de forma desintegrada, existía poca comunicación y los criterios eran aislados entre sí, lo que generaba que la información no pase con fluidez entre los departamentos o áreas, los departamentos eran manejadas por funcionarios sin experiencia y administradas por personas siempre improvisadas y pasajeros. En síntesis, no se presentaba una aduana que sea capaz de poder responder tanto en tiempo y la forma a las debidas necesidades del entorno en el que se desenvolvía” (2008, pág. 42)

Esto es debido que anteriormente la gestión aduanera era demasiada proteccionista y conllevaba a operaciones de despachos costosos y complicados porque se solicitaban declaraciones muy detalladas y abundante documentación según la operación realizada, esto origino un aumento en el contrabando y actividades ilícitas porque existía demasiado impedimento para los exportadores e importadores, lo que se define como un sistema de gestión aduanero altamente burocrático.

Cambio de la Aduana al Nuevo Comercio Internacional

Debido a la globalización entre los mercados, la competitividad de las empresas y la evolución de las industrias, la aduana tuvo que mejorar tratando de desarrollar procesos que permitan realizar las funciones más efectivas y eficientes pero sin

paralizar el proceso de importación o exportación y sin perjudicar notablemente los costos de logística.

Para los países es importante el intercambio comercial porque no solo tiene beneficios tributarios sino también comerciales, económicos y sociales es por esa razón que los gobiernos tienen preocupación que se lleve una mala gestión en los procedimientos aduaneros y que tengan consecuencias negativas a sus mercados, y la institución encargada de llevar los tramites y gestión aduanera en un país es la aduana.

Según Jorge Pilco indica que, “Aduana en un mundo muy globalizado, que busca la nacionalización electrónica, con un trato diferenciado basado en la experiencia y en los volúmenes de la importación del usuario, la capacitación y la cooperación con las aduanas del hemisferio y de trámites en minutos, no en horas.” (2008, pág. 45)

Efectivamente, en este mundo más competitivo en donde las cosas se necesitan para ayer , se tiene que estar a nivel de las demás aduanas y esto solamente se lograría con tecnología de información altamente desarrollada y con profesionales altamente capacitados en donde brinden servicio de calidad y control de operaciones.

También según Jorge Pilco indica que, “Aduana deberían tener las siguientes acciones complementarias para que sea más competitiva:

- Reducir sobrecosto y el costo reformador,
- Eliminar todo acto fuera de las normas,
- Desarrollar proyectos para luchar con actos de corrupción,
- Disminuir la discrecionalidad,

- Realizar procedimientos de riesgo en la toma de decisiones,
- Aumentar la certidumbre jurídica,
- Realizar un marco fiscal y aduanero que sea justo y equitativo,
- Aumentar la efectividad en la aplicación de la ley,
- Mejorar la calidad del servicio para los clientes,
- Y buscar la mejora continua” (2008, págs. 45-46)

La Aduana en el Perú

Hoy en día, nuestra Aduana por la globalización y la dinámica del comercio exterior, cumple el rol de facilitadora más que fiscalizadora porque debe enfocarse en brindar procesos aduaneros más ágiles y sencillos, manteniendo mejores métodos de control aduanero y adaptándose a modernos sistemas de información para erradicar la burocracia, si bien es cierto se ha mejorado notablemente desde tiempos anteriores, sin embargo no se alcanzó los resultados requeridos.

Según Mayta (2017) indica que,” Aduana debe cumplir con las siguientes funciones:

- Administrar e inspeccionar el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero; así como el cobro de impuestos que se da en la importación o exportación de cualquier mercancía.
- Facilitar las actividades de comercio exterior, examinar el tráfico internacional de personas y medios de transporte.
- Aplicar sanciones a las personas naturales o jurídicas que incumplan las disposiciones legales y administrativas de carácter aduanero y tributario.

- Plantear la regulación de las normas tributarias y aduaneras, con el fin de facilitar los regímenes y trámites aduaneros.
- Proveer servicios a los contribuyentes con el propósito de promover y facilitar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.
- Desarrollar y usar sistemas de control de calidad, cantidad, especie, clase y valor de las mercancías, para poder establecer su clasificación en la nomenclatura arancelaria.
- Participar en Convenios y Tratados Internacionales que aturdan a la actividad aduanera, así como colaborar con los diversos Organismos Internacionales. (p. 17, 18)

Ejemplo de la Eficiencia Alcanzada en una Aduana

La eficiencia alcanzada por la aduana chilena se debe a la delegación de facultades de control de parte de la Aduana chilena a los agentes de Aduanas, eso trajo consigo rápidos tiempos de tramitación menos costos en las importaciones y exportaciones.

Según el diario La Nación indica que, “Las actividades delegadas a los agentes de aduanas son la clasificación de mercancías, su valoración, la aplicación correcta de convenios y tratados bilaterales y la determinación de los tributos aduaneros que corresponde abonar al ente de control, a su vez realizan una pre fiscalización de la documentación aportada por importadores y exportadores antes de declarar la operación para cerciorarse de que sea fidedigna y esté emitida conforme a las normas en vigor”. (2011)

Sin embargo, la eficiencia del sistema aduanero chileno se relaciona también con su mecanismo de importación anticipado que permite que sus agentes presenten electrónicamente los documentos requeridos para el procedimiento al organismo de control y realizar el pago de los tributos correspondientes antes de que las mercancías ingresen al país. Entonces, pueden ser retiradas de inmediato por el agente aduanero luego de su llegada a los puertos, aeropuertos o depósitos terrestres.

Una de las ventajas más importantes que cuenta el sistema aduanero chileno es que siempre tiene un personal calificado porque deben tener conocimientos especializados en diversas materias. Las agencias de aduana siempre se encuentran en capacitaciones por parte del CAMPAC y brindan facilidades a sus trabajadores, facilitando y otorgando permisos respectivos para la capacitación porque el COMEX es competitivo y necesita a los mejores profesionales en las distintas disciplinas.

En el sistema Aduanero chileno es muy importante la existencia de los agentes de aduanas porque se debe recordar que un tercio del erario nacional lo financia la recaudación que circula por Aduana, y esta pasa a través de los Agentes de Aduana.

Además, el Agente actúa como ministro de fe, aspecto que falta ser valorado, permite que no haya corrupción en este servicio. Por último, la libertad del despacho, excluyendo la mediación del Agente, no es buena para el país, porque fomentaría el desorden y habría una concentración económica del Comex en muy pocos actores. El Sistema Aduanero es de calidad y catalogado como uno de los más eficientes.

Esto en gran parte se debe a que los Agentes de Aduana cumplen con las normativas respectivas y facilitan esta cadena del comercio exterior.

El proceso de importación de una mercancía

La Importación para consumo es el debido régimen aduanero que puede permitir el ingreso de la mercancía venida del extranjero a territorio aduanero para disposición y su consumo propiamente pero luego del pago de los originados derechos de tipo arancelarios e impuestos, recargas o multas por omisiones y de cumplir formalidades, solo recién se puede desaduanar. Solo se dice que una mercancía esta nacionalizada cuando se haya concedido el levante. Según Yanina Gonzales indica que, El levante es aquel acto en el que la autoridad aduanera procede a autorizar a los interesados a poder disponer libremente de la mercancía, y una vez finalizada la tramitación del debido desaduanaje (trámite de importación) (2007, pág. 112)

La empresa comienza el proceso de importación cuando coloca la orden de compra a su proveedor. En la O/C indica todos los datos del proveedor como ruc, dirección, razón social, nombre del banco, forma de pago como también indica el plazo de entrega, las cantidades, la descripción del producto, el precio unitario pero sobre todo pactan el tipo de INCOTERM que usaran. Mayormente se utilizan los INCOTERMS EXW, FOB y CIF.

Luego que el proveedor indica que la mercancía esta lista para el recojo, se contrata a un agente de aduana, quien realiza todas las diligencias necesarias para nacionalizar la mercancía en destino sin complicaciones.

Cuando la mercancía está bajo el INCOTERM CIF significa que el proveedor asume los costos, incluyendo transporte y seguro hasta que la mercancía llegue al país de destino. En cambio, si el INCOTERM es EXW, el proveedor entrega las mercancías en sus instalaciones mientras que la empresa compradora es quien asume

todo los tramites, costos, transporte y seguro, por lo que la empresa vendedora debe indicar la fecha exacta que estará la mercancía lista para que se coordine con un agente de carga internacional pase a recogerlo y traslade la mercancía hasta el medio de transporte Internacional contratado.

Normalmente para el transporte internacional, los importadores optan por importar sus mercancías vía marítima porque este medio tiene mayor capacidad de transportar grandes cargas, es el más económico y no se ve afectado por fenómenos de la naturaleza como en el aéreo. El documento que se entrega en este tipo de transporte es el conocimiento de embarque o B/L (Bill of Lading).

El seguro del transporte que brindan las distintas compañías de seguros es obligación del importador, en caso no disponga con este seguro para la liquidación de impuesto, el importador debe informar al despachador de aduana tal condición para la aplicación del seguro de tabla. Esta aplicación de seguro de tabla es más elevado que las tasas que ofrecen las compañías de seguros pero es importante tener un seguro porque indemniza los daños que puedan ocurrir durante el trayecto del transporte internacional.

Apenas llega la mercancía a territorio aduanero de destino, es labor del agente de aduana solicitar todos los documentos y realizar todos los trámites necesarios para que la mercancía se pueda nacionalizar sin ningún problema.

Los Regímenes Aduaneros

Según el artículo N° 47 de la Ley General de Aduanas, señala que todas las mercancías que ingresan o salen del territorio peruano deben ser sometidas a un régimen aduanero. Los regímenes aduaneros son los siguientes:

- Importación para el consumo: permite el ingreso de mercancía a territorio aduanero para su consumo propiamente.
- Importación a zonas de tratamiento aduanero especial: permite el ingreso de mercancía a zonas regulados por una ley, porque se quiere promover el desarrollo de una región o necesita esos productos para sostener su estilo de vida (solo se refiere a ciertos productos).
- Reimportación en el mismo estado: permite el ingreso de mercancías a territorio aduanero pero que han sido exportadas con carácter definitivo pero la condición es que estos productos no han debido sufrir ninguna transformación, ni cambios. El plazo para acogerse es de 12 meses, se cuenta desde el momento que la mercancía embarco.
- Admisión temporal para la reexportación en el mismo estado: permite el ingreso de ciertas mercancías con la suspensión de pago de los derechos arancelarios e impuestos aplicados a la exportación con la condición que estos bienes no hayan sido industrializados o transformados. El plazo para acogerse a este régimen no puede superar los 18 meses, este plazo inicia desde el levante.
- Exportación definitiva: permite la salida de mercancía del territorio aduanero para su consumo definitivo en el extranjero (no está afecta a ningún tributo).
- Admisión temporal para perfeccionamiento activo: permite ingreso de ciertas mercancías al territorio aduanero pero no para consumo final sino para ser sometidas a un perfeccionamiento o transformación con la suspensión de pago arancelario, para luego ser exportadas al extranjero.
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo: permite la salida temporal de ciertas mercancías nacionalizadas del territorio aduanero para ser

transformadas o reparadas en el extranjero en un plazo determinado, para luego ser importadas para el consumo final.

- Drawback: Es un régimen aduanero destinado a beneficiar a las exportaciones que han utilizado en su manufactura insumos importados, con la cual recuperan los impuestos de aduana incurridos en la importación de dichos insumos (Ad-Valorem).

Para el año 2019 el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) estableció para su cálculo el 3% del valor FOB del producto final exportado. En la práctica esta modalidad de cálculo que aplica SUNAT implica al beneficiario del régimen recibir un monto adicional al monto de valor Ad-Valorem pagado en su importación de insumos, por lo que se constituye en un beneficio tributario para incentivar las exportaciones.

- Reposición de mercancías con franquicias arancelarias: permite que importemos ciertas mercancías para una transformación con suspensión de ciertos impuestos con la condición que no sean para consumo final y que las mercancías sean exportadas (existe una lista de mercancías sometidas a este régimen).

Despacho Aduanero

Es un conjunto de formalidades que se debe efectuar la aduana con respecto al ingreso de mercancía al país y su respectiva salida. Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) indica que, “es el debido cumplimiento del conjunto de las formalidades de tipo aduaneras que son muy necesarias para que las propias mercancías puedan ser sometidas a un determinado régimen aduanero” (2010)

Modalidades de Despacho

a. **Despacho Excepcional:** Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) indica que, “Esta modalidad de despacho está referida al trámite convencional adaptable a todas las importaciones y exportaciones de mercancías, independientemente del régimen que pertenezcan, operación o destino aduanero especial al que se sometan. Por ese motivo las mercancías deben estar en zona aduanera y tener la documentación requerida por la ley general de aduanas.” (Sunat, 2010)

b. **Despacho Anticipado:** Según Muriel Génesis indica que, “Este despacho da la numeración de la DAM antes que llegue la mercancía. La importancia de esta modalidad es que se pide con anticipación los trámites aduaneros de las mercancías para así poder hacer llegar al almacén o destinatario de la mercancía en mínimos tiempos, previo pago de la garantía exigida por la autoridad aduanera. Para acceder a tal despacho, se necesita que el operador de comercio exterior demuestre una buena conducta frente a la Administración Aduanera” (2017, pág. 27).

Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) indica que, “Despacho anticipado es iniciado mucho antes de la llegada del elegido medio de transporte al referido lugar de destino, por medio de la declaración aduanera de la mercancía. En este tipo de modalidad de despacho el levante se puede realizar en el puerto o en el depósito temporal dependiendo generalmente de la decisión del respectivo importador, el cual puede darse en el plazo estimado máximo de 48 horas posteriores a dicha descarga.” (Sunat, 2010)

- c. **Despacho Urgente:** Según Muriel Génesis indica que, “se caracteriza por la urgencia de su envío, ya que resultan ser envíos de urgencia y de socorro.” (2017, pág. 28)

Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) indica que, “En el despacho urgente, el trámite se puede iniciar antes de la llegada del medio de transporte o hasta 07 días calendarios posteriores a la fecha del término de la descarga. Las declaraciones sujetas a esta modalidad de despacho no eximen al declarante de la obligación de cumplir con todas las formalidades y documentos exigidos por el régimen solicitado. Asimismo, se clasifica por envío de urgencia y envío de socorro.” (Sunat, 2010)

Envíos de Urgencias: Las mercancías que por su naturaleza o el lugar donde deban ser almacenados requieran de un tratamiento preferencial.

Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) indica que, “Para envíos de urgencia se detalla los siguientes códigos:

- a) Órganos, sangre y plasma sanguíneo de origen humano.
- b) Mercancías y materias percederas susceptibles de descomposición o deterioro, destinadas a la investigación científica, alimentación u otro tipo de consumo
- c) Materiales radiactivos
- d) Animales vivos
- e) Explosivos, combustibles y mercancías inflamables
- f) Documentos, Diarios, revistas y publicaciones periódicas
- g) Medicamentos y vacunas
- h) Piedras y metales preciosos, billetes, cuños y monedas
- i) Mercancías a granel

- j) Maquinarias y equipos de gran peso y volumen, incluso aeronaves
- k) Partes y piezas o repuestos para maquinaria para no paralizar el proceso productivo; solicitados por el productor.
- l) Carga peligrosa
- m) Insumos para no paralizar el proceso productivo, solicitados por el productor
- n) Otras mercancías que a criterio del jefe del área que administra el régimen merezcan tal calificación” (Sunat, 2010)

Envíos de socorro: Las mercancías destinadas a ayudar a víctimas de catástrofes naturales o siniestras. Esta modalidad solo está sujeta a control documentario.

Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) indica que,
“Para envíos de socorro se detalla los siguientes códigos:

- a) Vehículos u otros medios de transporte
- b) Alimentos
- c) Medicamentos, vacunas e instrumental médico
- d) Ropa y calzado
- e) Tiendas de campaña
- f) Casas o módulos prefabricados
- g) Hospitales de campaña
- h) Otras mercancías que a criterio del intendente de aduana constituyan envíos de socorro.” (Sunat, 2010)

Arancel

El arancel llegó a América producto de un proceso lento y esfuerzo conjunto en donde participaron diferentes especialistas del comercio internacional y aduanas, que

dio un gran aporte de crear un instrumento porque el arancel nos permite analizar, cuantificar y clasificar el comercio mundial.

El arancel no fue creado por una persona, ni por una organización, ni por la aduana. Esto comenzó en el siglo XIX con más de 6 congresos y conferencias internacionales en diferentes naciones de Europa, donde se fue analizando y haciendo propuesta para elaborar un sistema de clasificación de las mercancías a nivel mundial. Los esfuerzos llevaron que en el siglo XX, se elaborara la primera propuesta sistemática de un primer listado de mercancías sujetas a clasificación, y eso se concreta en el año 1913 en el congreso de Bruselas de la cámara de comercio internacional.

En 1927, en Bruselas se da un acuerdo para elaborar una nomenclatura uniforme (codificación de las mercancías a nivel internacional), pero hasta 1959 después de la segunda guerra mundial también en Bruselas, el consejo de cooperación aduanera, elabora y presenta la primera nomenclatura que se llamó “Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera” (NCCA) o “Nomenclatura Aduanera de Bruselas” (NAB) aunque en centro américa lo adoptaron con el nombre de “Nomenclatura Aduanera Uniforme de Centro Americana” (NAUCA).

Esta nomenclatura mundial con el tiempo se fue perfeccionando y mejorando con la práctica hasta convertirse en el mejor sistema de clasificación de mercancías a nivel mundial llamado Sistema Armonizado Centroamericano vigente hasta el día de hoy, que es utilizado por todo los países como herramienta de uso internacional pero cada quinquenio (cada cinco años) es revisado por la Organización Mundial de Aduanas, esto se debe porque las mercancías evolucionan ya que siempre hay nuevos productos y otros que desaparecen.

Según Huamán (2011, pág. 123) indica que, “En la década de los noventas, la circunstancias de la economía internacional respaldó a las políticas comerciales con la tendencia a aumentar el libre comercio. En los países de Latinoamérica establecieron políticas de tipo comerciales con proyección a una gran disminución de aranceles y de la erradicación de todo tipo de obstáculos a las importaciones y exportaciones.

Los aranceles son impuestos a la exportación o la importación, sin embargo la mayoría de los países cobran arancel para sus importaciones, cualquier cosa que ingrese a su país cobran un impuesto y esto se debe que algunos países lo utilizan para proteger su economía. Estos aranceles se encuentran en la ley de impuestos generales de importación y de exportaciones, y en caso de existir una reducción de aranceles, estas reducciones se deben a un tratado internacional comercial firmado entre dos países que son socios comerciales.

Es en ese momento donde el Perú elabora una apertura en la economía, minimizando tasas arancelarias y firmando tratados de libre comercio internacional.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas indica que, “El arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados, es más usual que se cobre sobre las importaciones. El Arancel de Aduanas del Perú comprende en la actualidad a 7790 subpartidas nacionales a 10 dígitos, las que se encuentran contenidas en 21 Secciones y 97 Capítulos; el Capítulo 98 corresponde a mercancías con algún tipo de tratamiento especial.” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2016)

Aplicación del arancel en el Perú

Sabiendo que el arancel es un impuesto que se aplica a los bienes que son importados o exportados, pero en nuestro país como en otros no se aplica arancel a las exportaciones. En el Perú los aranceles son aplicados a las importaciones registradas en las subpartidas nacionales del Arancel de Aduanas. La nomenclatura vigente es la del Arancel de Aduanas 2017, aprobado mediante Decreto Supremo N° 342-2016-EF, publicado el 16 de diciembre de 2016 y puesto en vigencia a partir del 01 de enero de 2017.

Este gravamen se aplica a las importaciones para proteger negocios, agricultura y mano de obra del país con respecto a la competencia. De igual forma, para incrementar la recaudación fiscal en productos que tienen demanda inelástica.

Hay tres tipos de aranceles: los ad-valorem y los específicos y los mixtos (combinación de los ad-valorem y los específicos):

- Arancel ad-valorem: se calcula de un porcentaje del valor CIF (CIF= costo +seguro +flete)
- Arancel específico: se calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.
- “Arancel mixto”: es la combinación del arancel ad-valorem y los específicos.

Valoración Aduanera

El sistema de valoración aduanera permite determinar la base imponible para cálculos de los tributos por eso que es evidente que aduana debe revisar cuidadosamente este sistema de valoración. Las reglas que regulan la valoración aduanera no han sido impuestas por el gobierno peruano sino que hemos adoptado un acuerdo internacional que se originó en la famosa artículo siete del GATT, desde

ahí el Perú se suscribió a un acuerdo internacional que permite que los países puedan establecer criterios técnicos para determinar los valores y métodos de cálculo.

Asimismo tenemos los siguientes métodos de valoración:

Tabla N° 1 Los seis métodos de valoración aduanera

Método Principal	Valor de Transacción	Artículo 1 y 8
Métodos Secundarios	Valor de mercancías idénticas	Artículo 2
	Valor de mercancías similares	Artículo 3
	Método deductivo	Artículo 5
	Método de valor reconstructivo	Artículo 6
	Método de último recurso	Artículo 7

Fuente: Elaboración: propia

Si la administración no puede aplicar el primer método porque no cumple con los requisitos o condiciones, aduana está obligada a aplicar los métodos secundarios de manera sucesiva y excluyente.

De todos los métodos, el mejor y el más confiable para determinar el valor de la mercancía es el método de valor de transacción.

La finalidad de la valoración aduanera es eliminar el fraude en los impuestos aduaneros que es la subvaluación o subfacturación , que significa que el importador declara un precio menor al que realmente pago con el objetivo de cancelar menos impuestos . Es por esa razón que el valor que refleja en la DAM y factura comercial sirve como base para ajuste de valor de la OMC.

Las condiciones para aplicar el valor de transacción son:

A. Ninguna restricción a la cesión o utilización de las mercancías, excepto:

- Impuesto o exigidas por la ley.
- Limitación geográfica

- Que no afecten al valor
- B. Venta o precio no dependan de ninguna “condición” o contraprestación
- C. Ninguna parte del producto revierte al vendedor
- D. Comprador y vendedor no vinculados o, si lo están, que la vinculación no influya en el precio

Agente de aduanas

Se sabe que para nacionalizar una mercancía que supera los US\$2,000.00 de valor FOB, se debe contratar a un agente de aduana porque es el profesional que realizara los trámites aduaneros en representación del cliente o empresa frente a la aduana. Sin embargo no solamente por este motivo se contrata a un agente de aduana sino también porque como anteriormente hemos mencionado la globalización demanda mucho más requisitos estrictos y una serie de permisos que solo un especialista con conocimiento en la materia podría asesorar adecuadamente. Según el artículo 23° de la Ley General de Aduana, “Los agentes de aduana son las personas naturales o jurídicas que son autorizadas por la Administración Aduanera para poder proporcionar los servicios a terceros, en toda clase de los trámites aduaneros, en condiciones y con requisitos que determina este tipo de Decreto Legislativo y su respectivo Reglamento” (2012, pág. 2)

Una vez llegada la mercancía al país, la compañía de transporte internacional tiene que notificar su llegada al puerto y aduanas. El agente de aduana tiene que verificar la clasificación arancelaria del producto en la factura comercial y revisar la guía aérea o el conocimiento de embarque en donde determinara bajo que INCOTERM (EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR y CIF) se encuentra la mercancía; el monto de la factura en caso este en dólares se realiza la

conversión a través de la multiplicación por el tipo de cambio que aparece en la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.

Si un producto a nacionalizar es de uso médico o didáctico, en su gran mayoría necesitan de un permiso por el órgano oficial competente (Registro Sanitario) porque se encuentran bajo un régimen legal de restricciones que tienen para el ingreso al país

Los registros sanitarios de las mercancías tienen un tiempo de vigencia como por ejemplo en productos alimenticios tienen una duración de 5 años según el "DS 007-98-SA Vigilancia y Control de los Alimentos", artículo 108 del Reglamento General de Aduana. Asimismo, el agente de aduana tiene que atestar la DAM (Declaración Aduanera de Mercancías) donde refleja el régimen aduanero que esta la mercancía, esto se envía electrónicamente y se conforma por los formatos A, B y C.

Terminada la verificación de la documentación enviada por el cliente, La aduana se dispone a realizar la valoración en caso salga canal rojo o naranja. Si todo está acorde se realiza la numeración automáticamente y se da la liquidación de impuestos para cancelar, y finalmente de manera alternativa se da los canales de control que pueden ser verde, naranja o rojo.

Requisitos para ser agente de aduana:

Según la Ley General de Aduanas, "La Administración Aduanera certifica a ejecutar como despachador de aduana a los agentes de aduana con la condición de presentar antes los siguientes documentos:

a) Agente de aduana persona natural:

- Copia del Documento Nacional de Identidad.

- Título de Agente de Aduanas expedido por la SUNAT.
- Declaración jurada del agente de aduana que indique su domicilio legal
- Carta fianza bancaria por el monto de ciento cincuenta mil dólares americanos (US\$150,000.00), este monto de apertura va dirigido al banco beneficiando a la SUNAT para autorizar el título IATA al agente de aduana.
- Documento que acredite un patrimonio personal por cantidad no menor a cincuenta mil dólares americanos (US\$ 50,000.00).
- Copia de la Licencia Municipal de funcionamiento del local donde realizara sus actividades.
- Los documentos para el registro de su auxiliar para el despacho.

b) Persona jurídica:

- Copia del Documento Nacional de Identidad o del carné de extranjería del representante legal de la empresa;
- Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad, inscrita en los Registros Públicos
- Declaración jurada del representante legal y de cada director y gerente
- Carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto de ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 150 000,00)
- Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades. ” (Ley General de Aduanas, 2008)

INCOTERM












Los INCOTERM (International Commercial Terms) son términos internacionales de comercio que orientan las responsabilidades de cada una de las

partes involucradas en la compraventa de mercancías. Toda transacción comercial se plasma en un contrato de compra venta internacional y las partes involucradas tienen que establecer las responsabilidades y obligaciones de cada uno. El uso de incoterms en un contrato de compra y venta no es obligatorio pero hoy en día es utilizado puesto que unifica los criterios y terminología comercial a utilizar entre las partes. (Tienen un lenguaje común).

Según Albornoz indica que, “En el año 1928, se originaron problemas de interpretación en los contratos de compraventa debido a que el lenguaje jurídico era distinto en el país de origen y destino de la mercancía. Los problemas se daban en los pagos y en la designación de riesgos y costos, entre otros, es por eso que se crean reglas internacionales para la interpretación de todos los países en el comercio internacional.” (Albornoz, 2013)

Los INCOTERM regula los cuatro grandes problemas que comporta toda transacción comercial que son: la entrega de la mercancía , transmisión de riesgos ,distribución de costos de operación y tramites documentarios, por eso que en caso de conflicto quedan claramente delimitadas las responsabilidades y obligaciones que intervienen en la operación. Sin embargo los INCOTERM no regulan: la forma de pago o el precio, la transmisión de propiedad de la mercancía, ni las consecuencias de incumplimiento del contrato.

Fueron establecidos en 1936 por la cámara de comercio internacional con sede en París, es en ese momento donde se originaria los primeros siete términos que son EXW, FCA, FOR, FAS, FOB, C&F y CIF, desde entonces este organismo va actualizando los INCOTERM para adaptar a las prácticas comerciales actuales siendo la última actualización la del año 2010, que es la que actualmente nos rige.

INCOTERM											
	Mercancía para venta	Carga en almacén del vendedor	Transporte interno	Formalidades aduaneras	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	Seguro de la mercancía	Gastos de manipulación en destino	Formalidades aduaneras	Transporte interno	Entrega de mercancía al comprador
EXW	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Leyenda	
■	vendedor
■	comprador
■	vendedor / comprador

Figura N° 7 INCOTERM 2010

Elaboración: propia

Ministerio de Transporte y Comunicaciones: permiso de internamiento

El permiso de internamiento tiene como fin que todo equipo y aparato de telecomunicaciones, así sea radio, algún artículo que emita o reciba señal wifi, o similar, están obligados a tener el Permiso de Internamiento emitido por el MTC (Ministerio de Transportes y Comunicaciones) al momento de ingresar al territorio nacional, porque se tienen que cumplir con la legislación vigente en telecomunicaciones para poder culminar el proceso de desaduanaje. El internamiento puede otorgarse por tiempo indefinido o temporal.

Según el Ministerio de Transporte y comunicaciones (MTC) manifiesta que , “Los permisos de internamiento temporal de equipos y aparatos de telecomunicaciones tienen una vigencia de hasta doce (12) meses, no siendo necesario contar con certificado de homologación. El permiso de internamiento

temporal se solicita para realizar pruebas, exhibiciones, muestras y demostraciones de operatividad, para ser utilizados en situaciones de emergencia, y para cubrir eventos de carácter noticioso, deportivo, cultural o diplomático.” (Ministerio de Transportes y Comunicaciones -MTC, 2016)

Para emitir el permiso de internamiento, es importante indicar el modelo y marca correctamente para que Aduana no lo rechace. En caso de personas Jurídicas que cuentan con RUC, se debe solicitar dicho permiso virtualmente desde la página web del VUCE indicando su usuario y clave sol. Pero en el caso que solamente cuente con su DNI, deberá apersonarse al Ministerio de Transporte y comunicaciones con su DNI, factura y deberá llenar el formulario que la entidad le entregara.

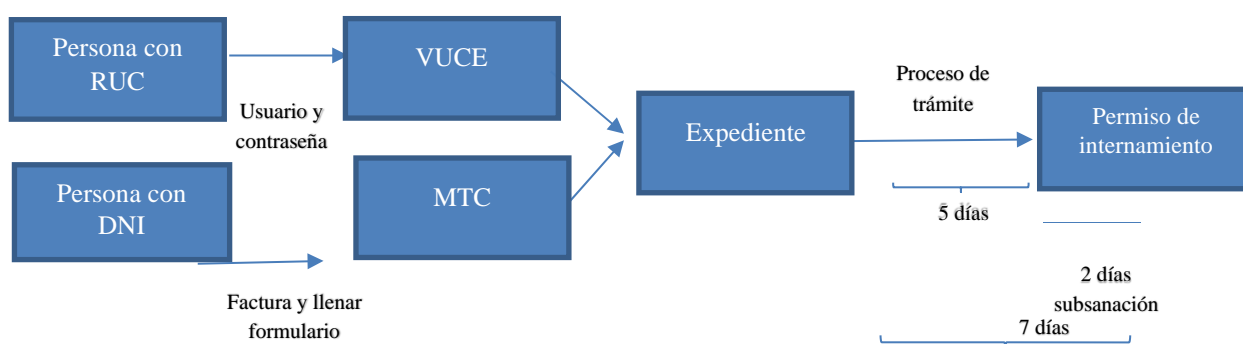


Figura N° 8 Proceso de Expedición De Permiso de Internamiento

Elaboración: propia

El proceso del trámite del permiso de internamiento es de máximo 5 días hábiles, en el caso que exista alguna observación en el expediente se otorga 2 días hábiles más (tiempo de subsanación), y si es tramitado virtualmente lo notifica vía e- mail y lo podrá descargar haciendo login en la web del VUCE.

Licitaciones con El Estado

Proceso de participación a una licitación

Para participar a una convocatoria realizada por el estado, es necesario que las empresas proveedoras tengan su registro nacional de proveedores del estado (RNP),

este documento es un requisito indispensable para ser proveedor del estado. Luego de obtenido su RNP, se realiza la búsqueda de los procesos a través del portal de SEACE (El Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado), ahí se encontraran todas las convocatorias que hacen las diversas entidades del estado y de acuerdo al rubro que te dedicas, seleccionas aquellas convocatorias que deseas participar. El primer paso para participar a una convocatoria en el SEACE es registrarse a la licitación, y esto se hace con el número de RUC y tu clave SOL. Después según el cronograma de la convocatoria de interés, puedes elaborar consultas o presentar tu propuesta técnica y económica. Es importante saber que en todo proceso de convocatoria existen las bases integradas que son las reglas definitivas del proceso de selección que tienen todas las modificaciones y aclaraciones que fueron dadas en la absolución de consultas.

Al momento de presentar tu propuesta para evaluación, tienes que cumplir con todos los TDR (Términos de referencia), documentación de presentación obligatoria, documentación de presentación facultativa, requisitos de calificación y los factores de evaluación (mayormente son plazo de entrega, garantía comercial, mejoras, disponibilidad de repuestos y sobre todo el precio).

Siempre quien evalúa la propuesta es el comité de selección nombrados por la entidad, ellos se encargan de calificar la propuesta presentada por el proveedor y efectuando la adjudicación de la buena pro y seguidamente el consentimiento del mismo.

Finalmente, la empresa ganadora de la buena pro, entrega los bienes ofertados en el tiempo y bajo las condiciones ofertadas en la licitación, para posterior se dé el pago respectivo sin ningún inconveniente por parte de la entidad.

Es importante conocer que estas convocatorias tienen un ente regulador llamado OSCE (Organismo supervisor de Contrataciones con el estado)-Según el artículo 52 de la Ley N°30225 indica que, “**El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE)** es la dispuesta entidad encargada de velar por el mayor cumplimiento de normas en las adquisiciones públicas del Estado peruano. Tiene por competencia el ámbito nacional, y se supervisa los procesos de la contratación de los bienes, de servicios y de obras que realizan las entidades de tipo estatales” (Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento, 2018)- que se ampara bajo la Ley de contrataciones del estado y su reglamento, que entre sus funciones esta velar y promover que las entidades realicen contrataciones eficientes. Esto conlleva a que en caso de incumplimiento por parte del proveedor en el plazo o no entregar el bien se determinara sanciones como el pago de penalidad del 10% del monto adjudicado o la inhabilitación de la empresa.

Tipo de sanciones que se aplican a proveedores según OSCE

- a) Multa: Según el artículo 50 inciso 4 de la Ley N°30225 indica que, “Es el pago de penalidad de monto máximo del 10 % de la propuesta económica o del contrato, en favor del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), por la comisión de las infracciones establecidas en los literales a), b), d), k), l), m), n) y o) conforme a la Ley de Contrataciones del Estado.” (Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento, 2018)
- b) Inhabilitación temporal: Se refiere a la inhabilitación de una empresa por un periodo determinado, esto priva a una empresa a poder participar en procedimientos de selección, procedimientos para implementar o mantener Catálogos Electrónicos de Acuerdo Marco y de contratar con el Estado. Según el

artículo 50 inciso 4 de la Ley N°30225 indica que, “Esta inhabilitación es no menor de tres (3) meses ni mayor de treinta y seis (36) meses ante la comisión de las infracciones establecidas en los literales c), e), f), g), h), i) y k), y en caso de reincidencia en la infracción prevista en los literales m), n) y o). En el caso de la infracción prevista en el literal j), esta inhabilitación es no menor de treinta y seis (36) meses ni mayor de sesenta (60) meses” (Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento, 2018)

- c) Inhabilitación definitiva: Según el art. 50 inciso 4 de la Ley N°30225 indica que, “La inhabilitación definitiva de una empresa, es decir ya no puede participar en procedimientos de selección, procedimientos para implementar o mantener Catálogos Electrónicos de Acuerdo Marco y de contratar con el Estado.” (Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento, 2018)

Etapas de una licitación

La licitación es un aviso que realizan las entidades anunciando el inicio de un determinado procedimiento de contratación donde se detallan los requisitos mínimos, plazo y el cronograma de fechas para que participen los interesados .Las etapas de una licitación se dividen en 8 etapas:

- **La convocatoria** a licitación pública que se realiza a través del SEACE
- **El registro de participantes**, la inscripción es gratuita y electrónica teniendo como únicas condiciones que el proveedor cuente con inscripción vigente en el Registro Nacional de Proveedores (RNP).
- **La formulación de consultas y observaciones**, es la etapa para realizar consultas u observaciones que tengan los proveedores dentro de la normativa de las bases.

- **Absolución de consultas y observaciones**, es la etapa donde la entidad responde todas las consultas y observaciones de los proveedores.
- **Integración de las bases**, es la incorporación a las bases estándar de toda la modificación hecha en la absolución de consultas y observaciones.
- **La presentación de ofertas**, es la presentación de ofertas de los proveedores cumpliendo con todo los requisitos acotados en las bases integradas.
- **La evaluación de ofertas**, es la etapa de evaluación del expediente por parte del comité de selección en donde se debe verificar que las ofertas se ajusten a las especificaciones técnicas y términos de referencia previstos en el expediente de contratación.
- **Otorgamiento de la buena pro**, es la etapa final del proceso en donde publican a través del SEACE a la empresa ganadora de la convocatoria.

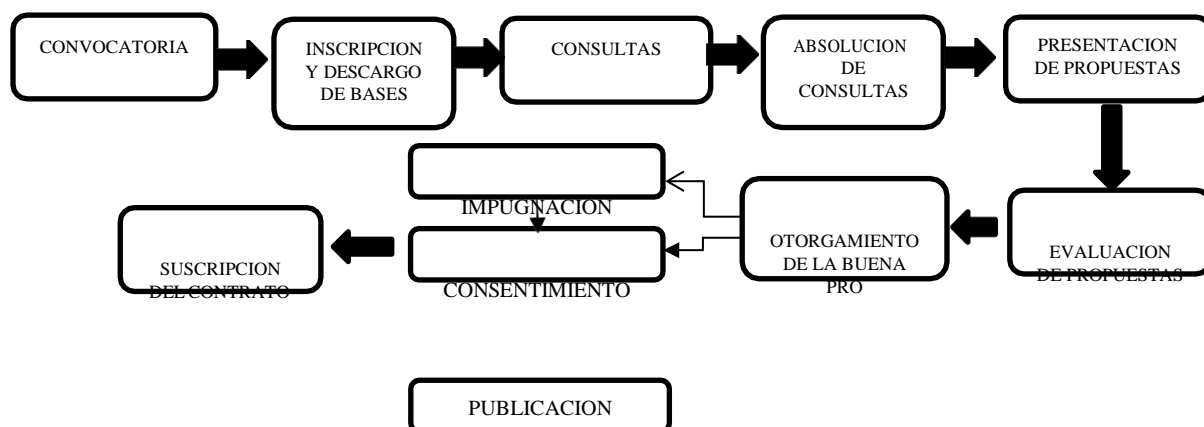


Figura N° 9 Otorgamiento de la buena pro

Elaboración: propia

2.1.4 Base Legal

El presente trabajo fundamenta su base legal en:

- Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Legislativo N° 1053 publicado el 27.06.2008 y modificatorias, y Reglamento de la Ley General de Aduanas.
- Procedimiento específico de importación DESP-IT.00.04, versión 2, publicado el 03/02/2010.

- Ley N° 30225 - Ley de Contrataciones del Estado; la mención al «OSCE» está referida al Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado, tiene como finalidad de capacitar a todos los operadores en aspectos vinculados con el estado tanto para las entidades estatales como para los empresarios participante.

2.1.5 Hipótesis Principal

Para este trabajo de investigación se formuló la siguiente hipótesis principal:

La especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017

2.1.6 Hipótesis Específicos

Para este trabajo de investigación se formuló las siguientes hipótesis específicas:

- a. Las agencias de aduanas brindan un servicio eficaz y oportuno a los importadores de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017
- b. Los agentes de aduana conocen la normativa aduanera para aplicar soluciones frente a contratiempos que se originen en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017

2.1.7 Definición de las variables

A continuación se formuló la siguiente variable independiente, la cual es motivo de nuestro estudio, ya que no existe una variable dependiente ya que el estudio se centra en el estudio sin la manipulación de la variable e indicadores que se utilizan para poder medir dicha variable.

Variable Independiente:

Especialización de las agencia de aduanas

Indicadores:

1. Numero de capacitaciones al año
2. Tiempo estimado que se toman para gestionar un proceso de importación o exportación
3. Margen de errores en solicitar la documentación en un proceso de importación o exportación
4. Uso de mecanismos de importaciones
5. Conocimiento del Marco Regulatorio Aduanero (normas, reglamentos, etc.)

2.1.8 Marco Conceptual (Glosario)

1. Aduana: Según Caraveo indica que, “es la dependencia de tipo administrativa que está ubicada, como punto estratégico, en las fronteras terrestres y marinas como en el interior de país para controlar el comercio exterior del país mediante la vigilancia, inspección y recaudación de impuestos.” (Caraveo , 2016)
2. Arancel: Según Gonzales, Martínez y Otero indica que, “Arancel es un debido impuesto indirecto que se le aplica a mercancías que objeto de intercambios comerciales entre distintos países. Más específicamente, un arancel a la importación representa un tipo de impuesto a la importación de un bien en un país, recaudado por los agentes aduaneros en el lugar de entrada.” (Gonzáles, I., Martínez, A., Otero, M., González, E., 2011)
3. Competitividad: Según Otero, Salim y Carbajal indican que, “Competitividad es la habilidad de ingeniar un ámbito que respalda el incremento sostenido de la productividad y que se evidencia en el estilo de vida que lleva su población. Esto

añade factores macro y micro en un marco de integración en la economía global.”

(Otero, Salim, & Carbajal , 2006)

4. DAM: Según Mercedes Álvarez indica que, “La Declaración Aduanera de Mercancía es un documento aduanero que permite la correcta declaración aduanera de los regímenes aduaneros. Sin este documento no se podrá llevar a cabo el despacho de mercancías.” (Alvarez, 2013)
5. Derecho arancelario: Según la Ley General de Aduana indica que, “Derecho arancelario es impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas a las mercancías que ingresen al territorio aduanero.” (Aduanas- Orientacion Aduanera, 2016)
6. Economía abierta: La economía abierta en un país significa el intercambio comercial con el exterior, es decir comprar o vender bienes o adquirir servicios con el resto de las economías del mundo. (Economipedia, s.f.)
7. El agente de Aduana: Según Bernal define que, “es la persona natural o jurídica debidamente autorizada aduanera, que actúa ante los organismos competentes (aduanas, ministerios, y demás entes públicos o privados) en nombre y por cuenta de un tercero que contrata sus servicios y otorga un poder autenticado y permanente para los tramites de una operación de exportaciones, importación y tránsito.” (2011)
8. Especialización: “Adquisición de conocimientos especiales en una rama determinada de una ciencia, arte, técnica o actividad “ (2016)
9. Gestión Aduanera: según Jorge Pilco indica que, “Gestión aduanera es el conjunto de procesos que se ejecutan para realizar operaciones comerciales (importación y exportación) donde interactúan importadores, exportadores, agentes de aduanas, consignatarios, etc.; para lograr un despacho más rápido y ágil de la mercancía que fluye por la Aduana, evitando tiempos de espera

innecesarios, para alcanzar intercambio de documentos e información eficaz y un mayor control de la mercancía.” (Pilco, La gestión aduanera en el Puerto del Callao como instrumento de facilitación del comercio : Peru 1995-2006, 2008)

10. Globalización: Según La Real Academia de la Lengua (RAE) indica que, “La globalización es la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”. (La Real Academica Española , 2017)
11. Legislación Aduanera: Según La Ley General de Aduana indica que, “Legislación Aduanera tiene como finalidad regular el tráfico de mercancías ya sea tratándose de importación o exportación.” (Aduanas- Orientacion Aduanera, 2016)
12. Mercancías restringidas: Según la Ley General de Aduana indica que, “Las mercancías restringidas son aquellas que por mandato legal requieren la autorización de una o más entidades competentes para ser sometidas a un determinado régimen aduanero” (Aduanas- Orientacion Aduanera, 2016).
13. Módulos didácticos: “Es un material de enseñanza que por medio de la tecnología el estudiante aprende y el profesor expone los materiales a discutir durante la clase”. (Modulos Didacticos , pág. 4)
14. Nomenclatura arancelaria: Según Juan Carlos Ganoza indica que, “Nomenclatura arancelaria es un listado o nómina de mercancías, objeto del comercio internacional, presentada en forma estructurada, sistematizada e identificada a través de códigos numéricos.” (Juan Carlos Ganoza, 2014)
15. Operadores de Comercio Exterior: Según la Ley General de Aduana indica que, “Operadores de Comercio Exterior es aquella persona natural y/o jurídica interviniente o beneficiaria, por sí o por otro, en operaciones o regímenes

aduaneros previstos en la Ley, sin excepción alguna.” (Aduanas- Orientacion Aduanera, 2016).

16. Organización mundial del comercio (OMC): Según la OMC señala que, “Organización mundial del comercio es la organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.” (2016)
17. Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE): Según la ley de contrataciones del estado y su reglamento indica que, “Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado la entidad encargada de velar por el cumplimiento de las normas en las adquisiciones públicas del Estado peruano. Tiene competencia en el ámbito nacional, y supervisa los procesos de contratación de bienes, servicios y obras que realizan las entidades estatales.” (2014)
18. Proteccionismo: Según La Real Academia de la Lengua (RAE) indica que, “Es una doctrina económica que tiene como finalidad favorecer la industria nacional frente a la competencia del extranjero haciendo pagar impuestos por la importación de productos extranjeros y favoreciendo a los nacionales con medidas especiales”. (La Real Academica Española , 2017)
19. Regímenes Aduaneros: Según La Ley General de Aduana indica que, “Régimen aduanero es el marco legal que regula el tráfico internacional de las mercaderías que se encuentran sometidas a la fiscalización de la aduana.” (Aduanas- Orientacion Aduanera, 2016)

20. Registro Nacional de Proveedores: Según el Organismo Supervisor de las Contrataciones con el Estado indica que , “El Registro Nacional de Proveedores (RNP) es el sistema de información oficial único de la Administración Pública que tiene por objeto registrar y mantener actualizada durante su permanencia en el registro, la información general y relevante de los proveedores interesados en participar en las contrataciones que realiza el Estado” (Organismo Supervisor de Contrataciones con el Estado , 2015)
21. Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado – SEACE: Según el Organismo Supervisor de las Contrataciones con el Estado indica que, “El Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE) es el sistema electrónico que permite el intercambio de información y difusión sobre las contrataciones del Estado, así como la realización de transacciones electrónicas.” (Organismo Supervisor de Contrataciones con el Estado , 2015)
22. Territorio aduanero: Según La Ley General de Aduana indica que, “El territorio aduanero es parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera. Asimismo, es el Lugar situado en el país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia y responsabilidad hasta otro lugar designado para su entrega, en el que cruza por lo menos una frontera.” (Ley General de aduanas- Decreto Legislativo N° 1053- Artículo 2°, 2008)
23. Tratado internacional: Según La Real Academia de la Lengua (RAE) indica que, “Tratado Internacional es un acuerdo entre Estados u organizaciones internacionales, regido por el derecho internacional, con la finalidad de establecer normas de relación o de resolver problemas concretos.” (La Real Academica Española , 2017)

CAPITULO 3

MARCO METODOLOGICO

3.1. Métodos de investigación

El método que se utiliza será el método de investigación científica ya que se seguirá una serie de pasos que conduzcan mediante la aplicación de métodos y técnicas. Con este método se obtienen resultados analizables y se prueban hipótesis a partir de estadísticas, y esto te proporciona una imagen más clara y sin ambigüedades.

3.2. Enfoque de la investigación

El enfoque que se utilizó en la investigación es mixto ya que es tanto de enfoque cualitativo como cuantitativo, ya que el enfoque mixto representa el conjunto de procesos implicados en la recolección de los datos de la investigación porque demuestra preocupación y se basa en determinar las causas en la especialización de las agencias de aduana en la importación de módulos educativos del sector telecomunicaciones donde el objetivo es determinar por qué suceden ciertos hechos a través de la explicación de las razones existentes.

3.3. Nivel de la investigación

Según la naturaleza de este estudio de investigación enlaza las características de un estudio descriptivo.

3.4. Tipo de investigación

La presente investigación es básica, de tipo descriptiva y con un diseño descriptivo simple. Según (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010)” este tipo de investigación se centra en no utilizar las variables; es decir, no experimentar con ellas.”

El nivel es básico porque se centra en darse cuenta de la variable tal como se da en su ambiente natural, para después revisar los resultados obtenidos. El tipo es descriptivo porque su propósito es describir el comportamiento de las variables.

El diseño es descriptivo simple, pues sólo se recolecta información al ir al campo de estudio.

3.5. Población

La población está conformada por todos los agentes de aduana de Lima Metropolitana. Es una población finita; conformada según la SUNAT por 244 agencias de aduana, pero se consideran solo las que presentan mayor tiempo de actividades (10 a más años de funcionamiento) que son en número de 30 agencias.

3.6. Muestra

La muestra de estudio se encuentra conformada por los principales agentes de aduana de Lima Metropolitana con 10 a más años de funcionamiento que por motivo de estudio y por la técnica de conveniencia se tomó a la totalidad de la población seleccionada por su tiempo de actividades en un numero de 30 de ellas para la aplicación de cuestionario planteado, así como se aplicó una entrevista a 3 colaboradores de 3 agencias más conocidas del sector, para conocer su apreciación personal en torno al tema.

3.7. Unidad de análisis

La unidad de análisis para este siguiente trabajo será el sector aduanero- agencias de aduana.

3.8. Diseño de la investigación

El diseño para este trabajo es a nivel descriptivo porque se observara y describirá el grado de especialización de las agencias de aduana para la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones.

3.9. Técnicas de investigación

Para efecto de esta investigación haremos uso de cuestionario (cualitativo) y entrevista (cuantitativo) como técnica de investigación.

3.10. Instrumentos de investigación

Los instrumentos que se utilizara en esta investigación serán cuestionario y entrevista.

CAPÍTULO 4

RESULTADOS OBTENIDOS

En este punto se utilizó los instrumentos de investigación mencionados anteriormente a 30 colaboradores de las principales agencias de aduana de Lima, para aplicarles la encuesta

4.1. Análisis cuantitativo

1. ¿En su opinión cree usted necesario la especialización de las agencias de aduana en el proceso de importación de módulos educativos del sector Telecomunicaciones?

Tabla N° 2

Especialización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Valido	Si	30	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia

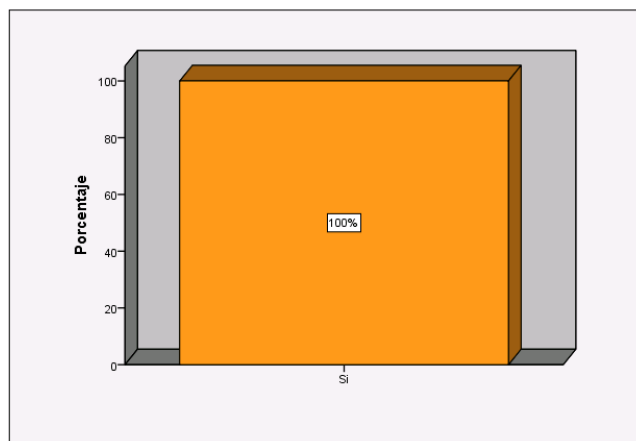


Figura N° 6 Especialización

Interpretación

En la Tabla N° 2 y Figura N° 6 la totalidad de los encuestados consideran que si es necesaria una especialización en el proceso de importación de estos módulos con el fin de ofrecer un buen servicio al cliente.

2. ¿Considera usted que el personal de las agencias de aduana están capacitados Académicamente para atender las necesidades de las empresas importadoras de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Tabla N° 3

Capacidad Académica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Valido Si	5	16,7	16,7	16,7
No	25	83,3	83,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

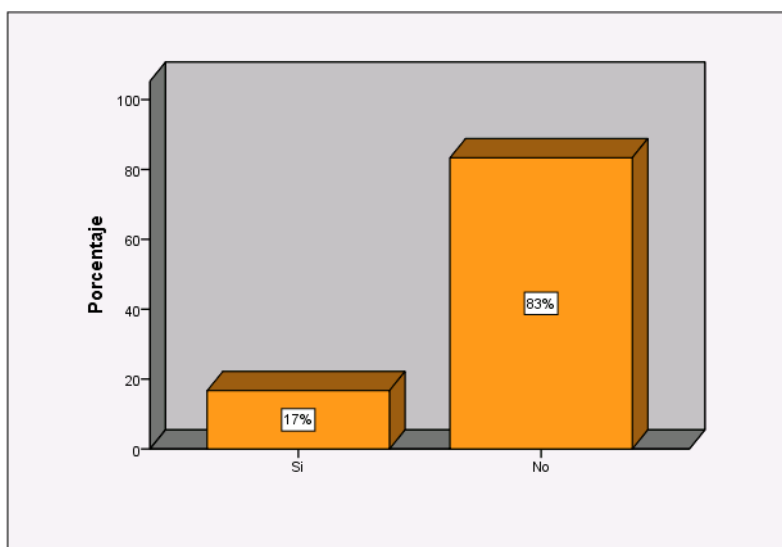


Figura N° 7 Capacidad Académica

Interpretación

En la Tabla N° 3 y Figura N° 7 se aprecia que el 83% de los encuestados indica que el personal en las agencias de aduana no está capacitado académicamente para

atender las necesidades de empresas importadoras del sector telecomunicaciones y un 17 % considera que sí. Esta cifra es preocupante porque indica que la mayoría de agentes de aduana no tienen la capacitación adecuada, ni el conocimiento necesario para brindar un asesoramiento correcto a las empresas.

3. ¿Cree usted conveniente que las agencias de aduanas deben tener convenios con las Instituciones de Educación Superior para que se especialicen en procesos de importación de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Tabla N° 4

Convenios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	27	90,0	90,0	90,0
No	3	10,0	10,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

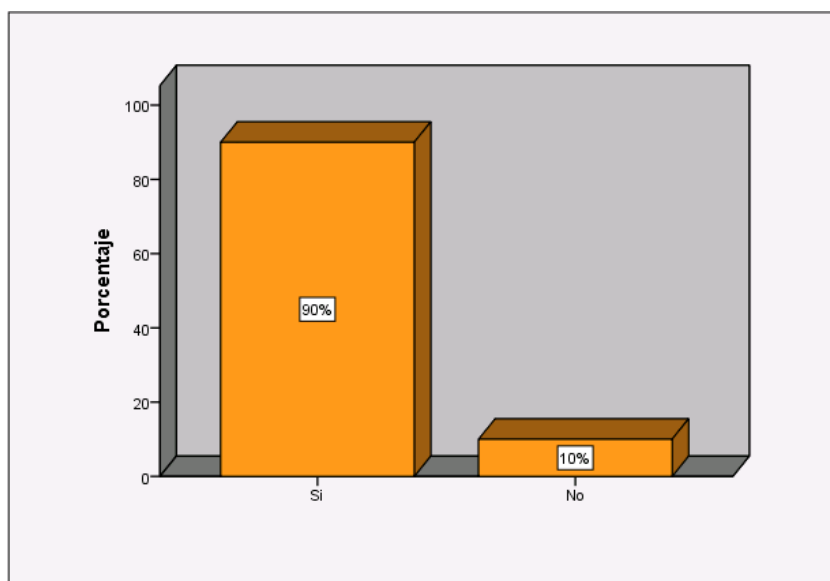


Figura N° 8 Convenios

Interpretación

En la Tabla N° 4 y Figura N° 8 se aprecia que el 90% de los encuestados les parece que es conveniente que las agencias de aduana tengan convenios con instituciones de

educación superior en el proceso de importación de estos equipos y maquinas del sector de telecomunicaciones. dado que, para estas agencias de aduanas significaría tener mayor prestigio y diferenciación con las demás , por contar con personal calificado en este tipo de importaciones, solo el 10% opina lo contrario.

4. ¿Cree usted que el personal de las agencias de aduana tiene conocimiento para el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Tabla N° 5

Conocimiento para el despacho

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Valido	Si	6	20,0	20,0	20,0
	No	24	80,0	80,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

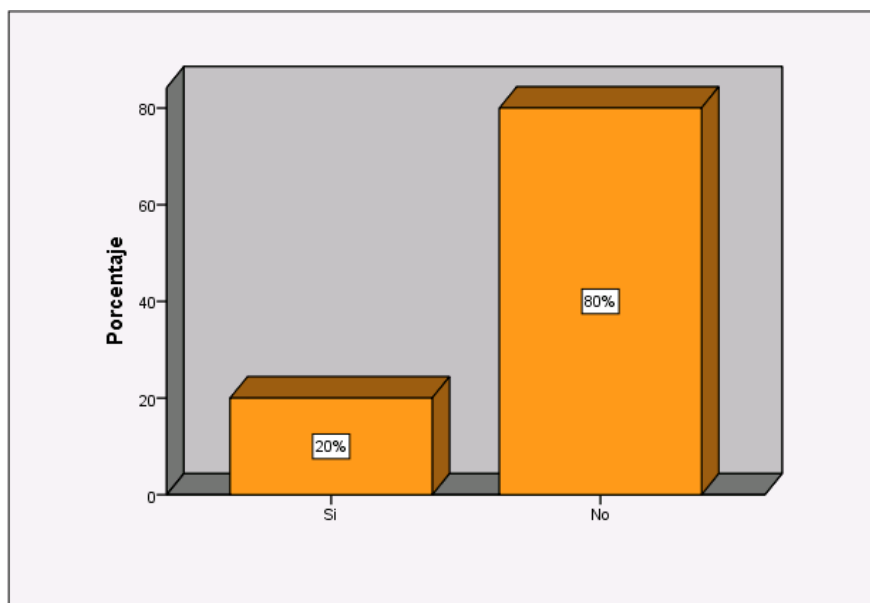


Figura N° 9 Conocimiento para el despacho

Interpretación

En la Tabla N° 5 y Figura N° 9 se aprecia que el 80% de los encuestados considera que los agentes de aduanas no tienen el conocimiento para realizar un despacho de

importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones y solo un 20% considera que si, esto demuestra la realidad del problema porque los agentes de aduanas cometen errores y contratiempos en la gestión de importación que involucran costos para los importadores.

5. ¿Considera usted que la asociación de agencias de aduana tiene como objetivo promover la capacitación de su asociación en la importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Tabla N° 6

Asociación de agencias de aduana

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	15	50,0	50,0	50,0
Valido No	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

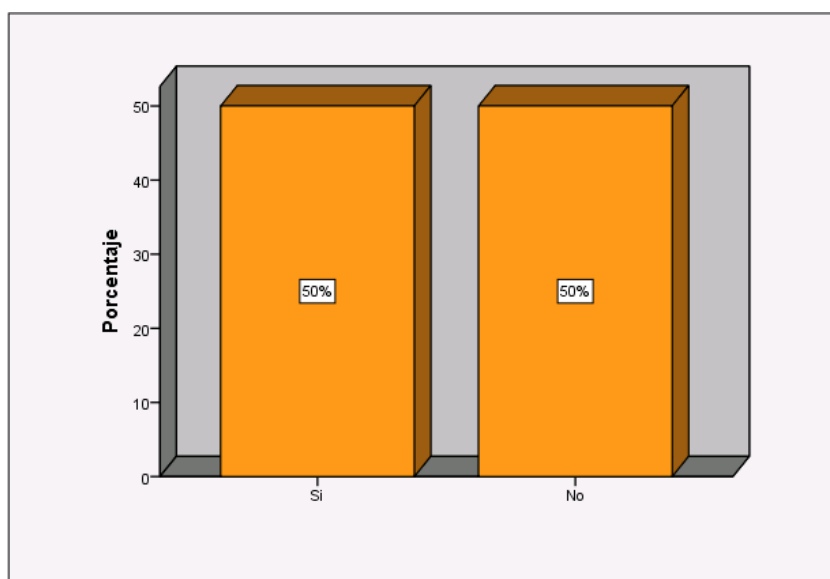


Figura N° 10 Asociación de agencias de aduana

Interpretación

En la Tabla N° 6 y Figura N° 10 se aprecia que el 50% de los encuestados cree que la asociación de agencias de aduanas en materia educativa si tiene como objetivo

promover la capacitación de las agencias de aduana mientras que la otra mitad cree que no siendo un resultado equitativo.

6. ¿Considera usted que las agencias de aduana tiene conocimiento que los módulos educativos de telecomunicaciones son adquiridos por muchas universidades e institutos superiores en todo el Perú?

Tabla N° 7

Conocimiento los módulos educativos de telecomunicaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	28	93,3	93,3	93,3
Valido No	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

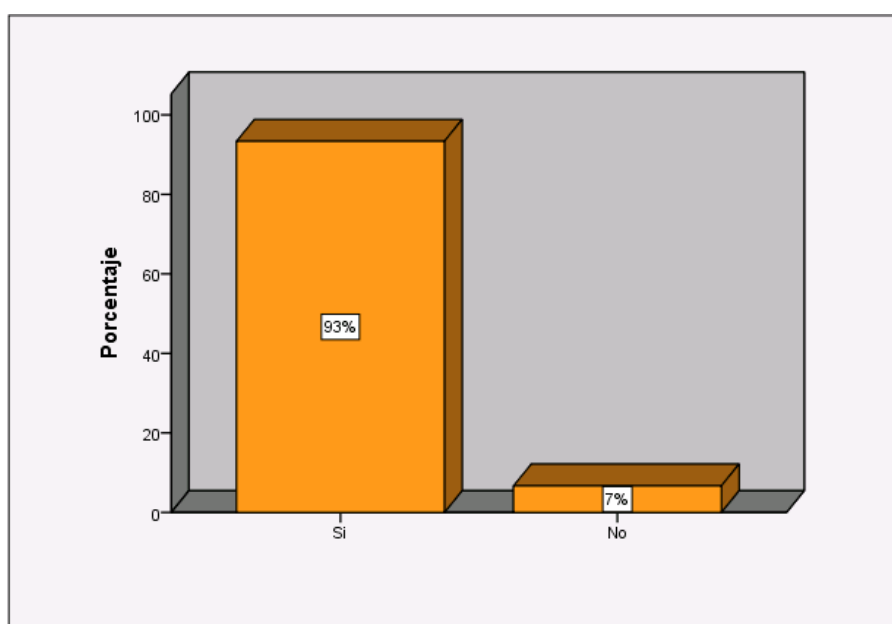


Figura N° 11 Conocimiento los módulos educativos de telecomunicaciones

Interpretación

En la Tabla N° 7 y Figura N° 11 se observa que el porcentaje de encuestados de un 93% considera que las agencias de aduana tienen conocimiento de que estos módulos

educativos de telecomunicaciones son adquiridos por muchas universidades e institutos superiores en todo el Perú.

7. ¿Cree usted que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Tabla N° 8 Importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	9	30,0	30,0	30,0
Valido No	21	70,0	70,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

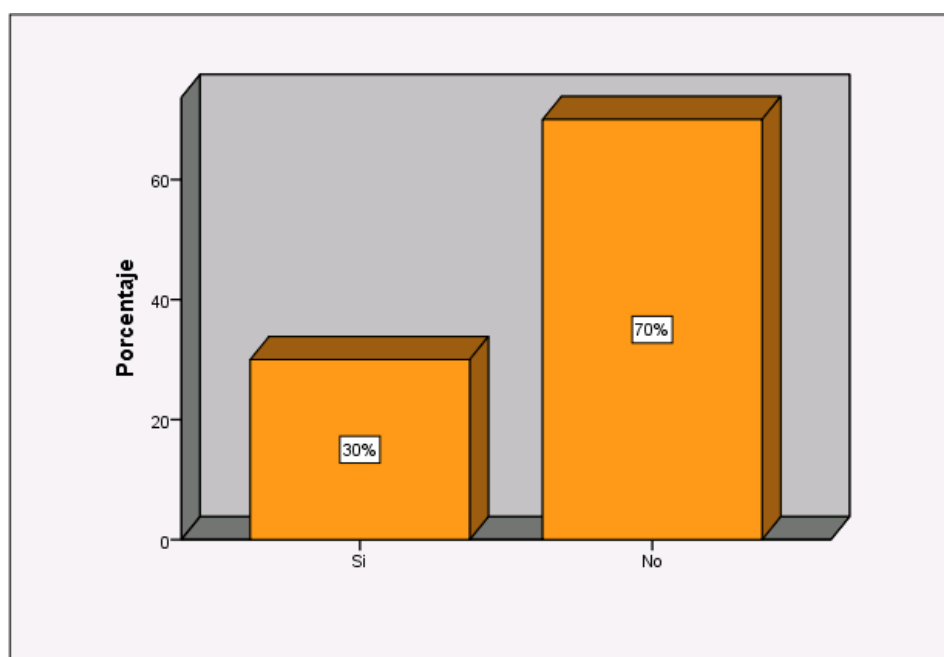


Figura N° 12 Importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones

Interpretación

En la Tabla N° 8 y Figura N° 12 la mayoría de los encuestados consideran que no es de gran importancia considerar los despachos de equipos y maquinas del sector de

telecomunicaciones sin embargo si consideran que deberían tener más conocimiento o capacitación para realizar un adecuado despacho sin errores para no perjudicar al cliente, siendo solo un 30% los que opinan diferente.

8. ¿En su opinión cree usted que los agentes de aduana soliciten operaciones usuales en virtud al artículo 141 del reglamento a fin de evitar errores y efectuar una declaración correcta?

Tabla N° 9

Operaciones usuales en virtud al artículo 141 del reglamento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	5	16,7	16,7	16,7
Valido No	25	83,3	83,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

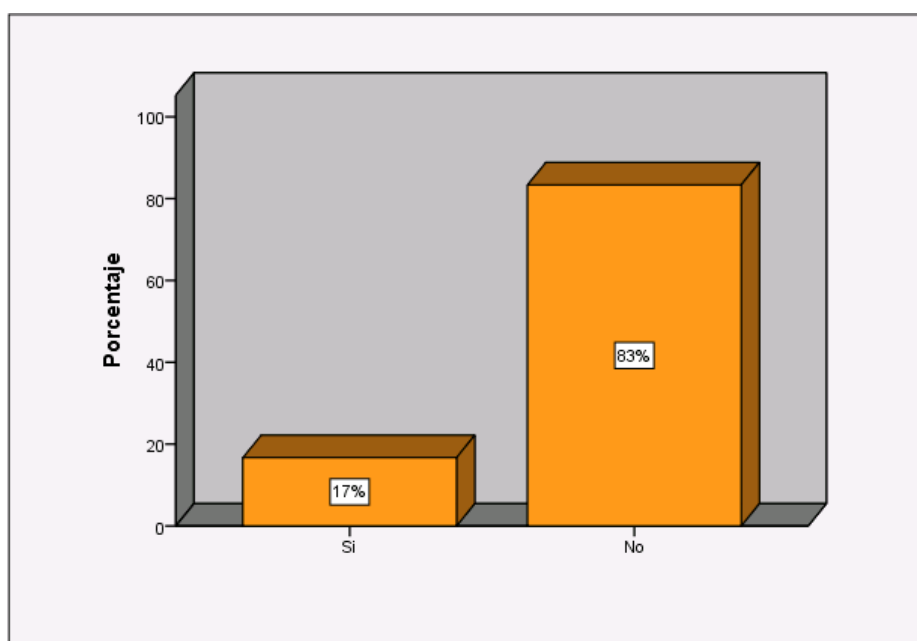


Figura N° 13 Operaciones usuales en virtud al artículo 141 del reglamento

Interpretación

En la Tabla N° 9 y Figura N° 13 la mayoría de los encuestados consideran que los agentes de aduana soliciten operaciones usuales en virtud al artículo 141 del

reglamento a fin de evitar errores y efectuar una declaración correcta en porcentajes de un 17% que sí y un 83% consideran que no

9. ¿En su opinión cree usted que los agentes de aduana tienen experiencia para que las declaraciones aduaneras se tramiten bajo la modalidad de despacho urgente para nacionalizar máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Tabla N° 10

Experiencia para que las declaraciones aduaneras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	15	50,0	50,0	50,0
Valido No	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

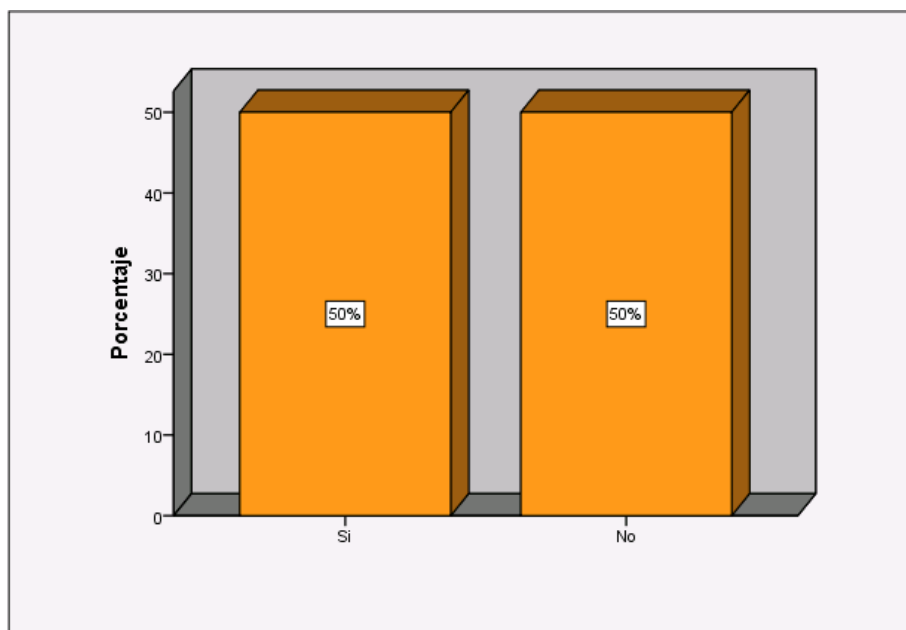


Figura N° 14 Experiencia para que las declaraciones aduaneras

Interpretación

En la Tabla N° 10 y Figura N° 14 se muestra una igualdad en los valores siendo un indicador alentador conocer que aunque sea la mitad de todas los agentes de aduna

encuestados tienen conocimiento que estos equipos se pueden nacionalizar como despachos urgentes – literal “j” (clasificación de maquinarias y equipos de gran peso y volumen).

10. ¿Cree usted que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de despacho de estas máquinas y equipos del sector telecomunicaciones convocados por la OSCE están relacionados principalmente con un plazo de entrega?

Tabla N° 11

Conocimiento que el proceso de despacho

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Si	22	73,3	73,3	73,3
Valido No	8	26,7	26,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

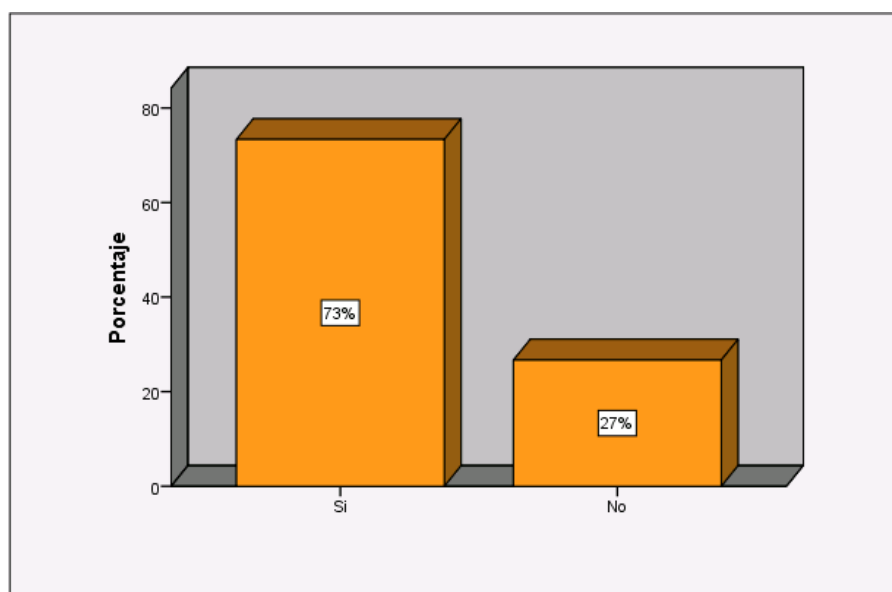


Figura N° 15 Conocimiento que el proceso de despacho

Interpretación

En la Tabla N° 11 y Figura N° 15 los encuestados indican que si tienen experiencia que el proceso de despacho de estas mercancías convocadas por OSCE en un

porcentaje de 73% que sí y un 27% que no, lo que está relacionado principalmente con el plazo de entrega, es decir que si no efectúan un adecuado despacho a estas empresas que trabajan con el sector publico podrían perjudicarlas económicamente porque estas empresas dedicadas a este rubro están sujetas al cobro de penalidades u otro tipo de sanciones.

Contrastación de Hipótesis Principal

1. Formulación de la hipótesis.

H₀: La especialización de las agencias de aduana no afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017

H_a: La especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017

Tabla N° 12

Correlación de Hipótesis General

		La especialización de las agencias de aduana	Procesos de importación de módulos educativos
Rho de Spearman	La especialización	Coeficiente de correlación	1.000
			,572''
	de las agencias de aduana	Sig. (bilateral)	.
		N	.001
	Procesos de importación de módulos educativos		30
		Coeficiente de correlación	,572''
		Sig. (bilateral)	1.000
			,001
		N	.
			30
			30

**, La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

2. Elección del nivel de significancia teórica.

El nivel de significancia nos permitirá el poder rechazar o aceptar la hipótesis nula, tomando el valor p ó (p valor) con el rango de medición: $\alpha = 0.05$

3. Formulación de la regla o criterio de decisión.

Si p-valor (Sig. bilateral) < 0.05 entonces no se rechaza la hipótesis nula.

Si p-valor (Sig. bilateral) \geq 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula.

En la tabla N° 12, se puede observar en base a los resultados del análisis estadístico que existe una relación positiva entre La especialización de las agencias de aduana y los Procesos de importación de módulos educativos, lo cual indica que existe un nivel de correlación positiva alta con un coeficiente de correlación de ,572 y como el valor de probabilidad ($p = 0.01$) es mayor que el valor crítico 0.05 se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por lo tanto se concluye que, para un riesgo del 5% y un 95% de confiabilidad, La especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017

4.2. Análisis cualitativo

En esta sección se realizó una entrevista personal a 3 colaboradores de las agencias de aduanas de mas importantes para conocer su apreciación sobre el tema de estudio en base a 6 preguntas.

A continuación mostramos el resultado en base a dicha encuesta:

1. Análisis individual

Entrevistado N° 1

- **Juan Carlos Levano Reyes**
- **Empresa: APM TERMINAL INLAND SERVICE S.A.**
- **Cargo: Billing and Documentation team S.A.**

Pregunta N° 1: ¿Cuántos años de experiencia tiene en el mercado la agencia para la que trabaja?

Respuesta: La empresa para la que trabajo tiene más de 10 años de experiencia, y yo trabajo en ella desde hace 5 años y aprecio que es una de las mejores agencias de Lima.

Pregunta N°2: ¿Cree usted necesario la especialización de las agencias de aduana en el proceso de importación de módulos educativos del sector Telecomunicaciones?

Respuesta: Por su puesto es muy necesaria la especialización, y no solo en la importación de módulos educativos sino en todo lo que tenga que ver con el tema de telecomunicaciones.

Pregunta N°3: ¿Cree Ud. que el personal de la agencia de aduana donde trabaja están capacitados Académicamente para atender las necesidades de las empresas importadoras de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Respuesta: Si tengo entendido que la mayoría de los trabajadores de la agencia están capacitados académicamente, siendo la mayoría de estudios universitarios, y en cuanto al rubro se especializan en cursos de actualización de manera constante?

Pregunta N°4: ¿El personal de la agencia de aduana donde trabaja tiene conocimiento para el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Respuesta: Calculo que no tanto porque el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones no es requerido de manera contante en esta agencia.

Pregunta N°5: ¿Usted cree que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Respuesta: Pienso que si sería bueno que no solo en la agencia donde trabajo consideren de importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones ya que es un rubro que es muy necesario dentro de las instituciones educativas.

Pregunta N° 6: ¿Cree que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de despacho de estas máquinas y equipos del sector telecomunicaciones convocados por la OSCE están relacionados principalmente con un plazo de entrega?

Respuesta: Considero que si la gran mayoría lo sabe porque se deben de cumplir los tiempos establecidos porque la puntualidad es un acción que va a hablar bien de la agencia y servirá para su imagen como empresa competitiva.

Entrevistado N° 2

- **Deny Ramos Cortez**
- **Empresa: SAVAR AGENTES DE ADUANAS S.A.**
- **Cargo: Sectorista de importaciones**

Pregunta N° 1: ¿Cuántos años de experiencia tiene en el mercado la agencia para la que trabaja?

Respuesta: Sé que la empresa es antigua en el mercado, por eso considero que la experiencia es una de las armas más destacadas de la agencia donde trabajo, ya que es una de las mejores en el rubro.

Pregunta N°2: ¿Cree usted necesario la especialización de las agencias de aduana en el proceso de importación de módulos educativos del sector Telecomunicaciones?

Respuesta: Si es muy necesaria porque nos encontramos en una época de modernización en todos los sectores y las telecomunicaciones en el nivel educativo son muy importantes en la actualidad.

Pregunta N°3: ¿Cree Ud. que el personal de la agencia de aduana donde trabaja están capacitados Académicamente para atender las necesidades de las empresas importadoras de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Respuesta: Pienso que si están capacitados al ser una de las mejores agencias de Lima, se preocupa de manera constante en contra con trabajadores que cuenten con un nivel académico adecuado

Pregunta N°4: ¿El personal de la agencia de aduana donde trabaja tiene conocimiento para el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Respuesta: Imagino que si aunque no es mi especialidad sé que sí, porque la agencia se dedica a la importación de muchos se campos y las telecomunicaciones son muy solicitados y más aún si son del rubro educativo son muy requeridos en la actualidad tanto máquinas y equipos

Pregunta N°5: ¿Usted cree que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Respuesta: Si claro pienso que es uno de los temas más importantes en la actualidad el brindar las mejores herramientas para que la educación en el Perú sea mejor día a día, y si importar equipos y maquinas es de apoyo a este fin a buena hora el mejorar en sus despachos y no solo desde mi agencia sino de todas las de Lima.

Pregunta N°6: ¿Cree que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de despacho de estas máquinas y equipos del sector telecomunicaciones convocados por la OSCE están relacionados principalmente con un plazo de entrega?

Respuesta: si ellos saben que los plazos hay que cumplirlos en lo establecido porque si no existirían problemas con la importación y no llegaría a su destino. Y creo que debería dársele mayor énfasis a este sector de las telecomunicaciones en el rubro académico.

Entrevistado N° 3

- **Gian Carlo Tremolada Ferro**
- **Empresa: AUSA ADUANAS S.A**
- **Cargo: Supervisor de despachos**

Pregunta N° 1: ¿Cuántos años de experiencia tiene en el mercado la agencia para la que trabaja?

Respuesta: Bueno más de 10 años de experiencia, y es una de las mejores en el rubro ya que es muy buscada para su servicio destacando siempre por su seriedad y responsabilidad.

Pregunta N°2: ¿Cree usted necesario la especialización de las agencias de aduana en el proceso de importación de módulos educativos del sector Telecomunicaciones?

Respuesta: deberían de especializarse más en este campo pero creo que le hace falta de todas maneras especializarse de manera general porque últimamente han existido algunos problemas con las importaciones en general.

Pregunta N°3: ¿Cree Ud. que el personal de la agencia de aduana donde trabaja están capacitados Académicamente para atender las necesidades de las empresas importadoras de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Respuesta: considero que si son todos profesionales en sus cargos pero aun siento que falta algo para que sean mucho mejor y le den mayor presencia a la agencia a nivel competitividad. Y más en el tema de la importación de equipos de telecomunicaciones ya que es un sector muy interesante y que crece día a día.

Pregunta N°4: ¿El personal de la agencia de aduana donde trabaja tiene conocimiento para el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Respuesta: sé que si tiene conocimiento, aunque sé que han existido algunos problemas con algunas importaciones de máquinas y equipos hace un tiempo pero la agencia se ha esforzado en que no se vuelva a repetir

Pregunta N°5: ¿Usted cree que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Respuesta: pienso que si las agencias deben de considerar de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones ya que es de mucha utilidad para nuestra sociedad.

Pregunta N°6: ¿Cree que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de despacho de estas máquinas y equipos del sector telecomunicaciones convocados por la OSCE están relacionados principalmente con un plazo de entrega?

Respuesta: imagino que si pero de todas maneras debe dársele un poco más de fuerza a este tema.

Resumen de la entrevista

Con la entrevista pudimos obtener datos más precisos, donde se pudo determinar que la mayoría de agencias aduaneras tienen experiencia en el rubro ya que todas tenían de 10 a 20 años de actividad, pero también se evidencio que hace falta mayores especializaciones en el rubro de importación de máquinas y equipos (módulos

educativos del sector telecomunicaciones), ya que se trata de un tema muy importante en la actualidad sobre todo las telecomunicaciones direccionadas al campo académico.

Categoría: Experiencia

Sub categoría: Capacidad

Pregunta N° 1: ¿Cuántos años de experiencia tiene en el mercado la agencia para la que trabaja?

Observación	Entrevista	Análisis documental
Por supuesto es muy importante la experiencia expresada en años de actividades ya que el tiempo hace que las agencias adquieran mayor capacidad de respuesta a los requerimientos y problemas que pudieran presentarse en el servicio que brindan de una manera más apropiada para beneficio de la empresa	En la entrevista se detectó que tienen una gran experiencia dotada por más de 10 años de experiencia	Se sugiere mayores estudios para poder determinar la relación que existe entre la experiencia y la capacidad de respuesta a un mercado tan complejo como es el de las importaciones desde el punto de vista de las agencias de aduanas.

Sub categoría: Especialización

Pregunta N° 2: ¿Cree usted necesario la especialización de las agencias de aduana en el proceso de importación de módulos educativos del sector Telecomunicaciones?

Observación	Entrevista	Análisis documental
La especialización es una fuente de mejora en las capacidades propias de los trabajadores en diferentes rubros y se debe de tener en cuenta siempre el especializar a todo el personal para poder brindar un mejor servicio en sus puestos laborales.	Según las respuestas se aprecia que los entrevistados afirman que hace falta una mayor especialización, y no solo eso sino una mayor actualización ya que se encuentran algo desactualizados en los procesos de despacho por ejemplo.	Se sugiere buscar mayor información sobre los beneficios de la especialización y de cómo poder encontrar actualizar al personal dentro de sus funciones laborales.

Sub categoría: Capacitación

Pregunta N° 3: ¿Cree Ud. que el personal de la agencia de aduana donde trabaja están capacitados Académicamente para atender las necesidades de las empresas importadoras de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?

Observación	Entrevista	Análisis documental
Es elemental como en la pregunta anterior destacar que el funcionamiento en la actividad aduanera será más eficiente y agilizaría la tarea si el personal estuviera mayormente capacitado en las funciones que realiza diariamente	Según las respuestas se aprecia que si existe una adecuada capacitación y que los profesionales en sus cargos están ampliamente capacitados, pero aún se siente que falta algo para poder mejorar el servicio que brindan para poder obtener una mayor presencia a las agencias dentro de un nivel de competitividad. Y más en el tema de la importación de equipos de telecomunicaciones	Es elemental el realizar capacitaciones constantes sobre todo al personal nuevo para que puedan manejar y conocer mejor el sistema aduanero para brindar un mejor servicio

Categoría: Habilidades

Sub categoría: Conocimiento de despacho

Pregunta N° 4: ¿El personal de la agencia de aduana donde trabaja tiene conocimiento para el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?

Observación	Entrevista	Análisis documental
Existen siempre diversos problemas relacionados con el despacho de las importaciones, que las agencias solucionan pero que deben de evitarse para poder consolidarse como una agencia de aduanas de prestigio y que se pueda encontrar la satisfacción general del cliente.	Según las respuestas se aprecia que si existen una diversidad de problemas sobre todo en el despacho de las importaciones, que hace falta mayor capacitación y especialización en estas actividades.	Se debe de buscar que el personal encargado de los despachos en las aduanas sean mayormente capacitados y prestos para solucionar cualquier problema que pudieran encontrar en sus actividades dentro de las agencias de aduanas.

Sub categoría: Importancia

Pregunta N° 5: ¿Usted cree que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones

Observación	Entrevista	Análisis documental
La importancia de los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones se debe a que hace mucha falta que se mejore la educación en nuestro país para no obtener mejores profesionales y uno de los métodos en la utilización de estos equipos y maquinas que daría una mayor capacidad educativa a nuestra juventud por lo cual no deben existir problemas a la hora de realizar la importación de estos por parte de las universidades e institutos que las adquieren.	Según las respuestas se aprecia que si conocen de la importancia de la importación o despacho de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones ya que a nivel educativo serán de gran beneficio para nuestra sociedad y nuestra juventud.	Debe de dársele mayor prioridad a las importaciones que estén relacionadas a temas educativos ya que nuestro país necesita de profesionales que en el futuro puedan volcar sus conocimientos en mejorar nuestro país y alcanzar un mayor desarrollo de manera general...

Sub categoría: Plazos de entrega

Pregunta N° 5: ¿Cree que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de despacho de estas máquinas y equipos del sector telecomunicaciones convocados por la OSCE están relacionados principalmente con un plazo de entrega?

Observación	Entrevista	Análisis documental
El plazo de entrega es fundamental para este tipo de despachos ya que la OSCE exige el cumplimiento adecuado en los plazos determinados con anticipación siendo una necesidad el cumplir con los	Según los entrevistados saben que los plazos hay que cumplirlos en lo establecido porque de lo contrario existirían problemas con la importación y no llegaría a su destino. Y	Debe de buscarse la entrega y despacho más adecuada dentro del tiempo estipulado para que sea de mayor beneficio para nuestra sociedad.

tiempos de entrega.	consideran que debería de dársele mayor importancia a las telecomunicaciones dentro del rubro académico.	
---------------------	--	--

Adicionalmente se hizo un sondeo de las cantidades de importaciones que gestionaron el mes anterior y es considerable pero como sostienen los entrevistados este monto es aproximado y variado porque no todos los meses tienen las mismas cantidades de importaciones en este rubro.

Tabla N° 13 Cantidad de importación del mes anterior y productos o mercancías de importación frecuente.

Nombre de las agencia de aduanas	Cant. De importación del mes anterior (aprox)	Productos de importación frecuente
SAVAR AGENTES DE ADUANAS S.A.	350	Metales, alimenticios y textiles.
APM TERMINALS INLAND SERVICES S.A.	900	Electrodomésticos, insumos para elaboración de alimentos, materiales para minas.
PALACIOS & ASOCIADOS DE AGENTES DE ADUANA S.A.	350	Repuestos
AUSA ADUANAS S.A.	500	Textiles
AGENCIA RANSA S.A.	600	Productos alimenticios
TLI ADUANAS S.A.	300	Cocoa, envase de vidrio, envase de plástico, cables.

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, los productos o mercancías de importación con mayor frecuencia son productos para determinados rubros como textiles, productos alimenticios, repuestos, electrodomésticos, etc.

CONCLUSIONES

Se termina con las siguientes conclusiones:

1. La problemática del presente trabajo de investigación trata de como las agencias de aduanas por un mal asesoramiento en una determinada importación afecta considerablemente a una empresa, debido a que no existe un estudio previo del cliente como por ejemplo a que rubro se dedica ,porque no es lo mismo importar mercancía para uso común o para la venta al minoreo que para la venta al estado, considerando que existe un contrato entre el estado y la empresa en donde establecen plazos determinados y por el cual sino se cumple se daría el cobro de considerables montos de penalidad. Asimismo, muchas de estas empresas del rubro de licitación contratan a un agente de aduana con la finalidad que ellos ejecuten absolutamente todo el procedimiento de importación y trámites pertinentes, dado que ellos desconocen del tema o no tienen personal especializado en esa área. Por ende, no es que exista una agencia de aduana especializada en cada rubro pero si lo que pasa con los agentes de aduana es que realizan el mismo mecanismo para nacionalizar a todos sus clientes, y no todos los importadores importan las mismas mercancías, no tienen las mismas urgencias, ni se dedican al mismo rubro.
2. En la actualidad efectuar capacitación al personal es fundamental, es una inversión que va a generar que el personal tenga conocimiento con la modernidad tecnológica que día a día son competencias de grandes empresas, situación que conlleva a una competencia sana entre empresas y mejora continua de la calidad de servicio pero en las agencias de aduana no capacitan a su personal para adquirir mayor conocimiento con respecto a los diferentes problemas del comercio exterior.

3. Los agentes de aduana no solicitan a los importadores todos los documentos necesarios para gestionar una correcta importación. Por lo tanto, debería existir flexibilidad en cuanto al asesoramiento de los órganos de control con todos los importadores para minimizar los posibles problemas y responsabilidades que podrían originarse en los controles posteriores.

RECOMENDACIONES

Se concluye con las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a las agencias de aduana capacitar a su personal para adquirir mayor conocimiento con respecto al uso de los artículos del reglamento de aduana con el fin de mejorar la calidad de servicio y evitar errores porque en la actualidad efectuar capacitación al personal es fundamental, es una inversión que va a generar que el personal tenga conocimiento con la modernidad tecnológica que día a día son competencias de grandes empresas.
2. Se recomienda que los agentes de aduana utilicen despachos urgentes para los equipos y maquinas relacionadas al sector telecomunicaciones porque según el tipo de mercancía y la urgencia pueden ser efectuadas bajo modalidad de despacho urgente con el fin de minimizar errores y brindar un servicio más rápido.
3. Se recomienda a los agentes de aduanas realicen operaciones usuales para un reconocimiento previo de la mercancía con el fin de enumerar correctamente y efectuar un adecuado despacho, debido a que es sumamente importante tener un control antes de cualquier operación porque es un mecanismo de identificar las mercancías más fácilmente.
4. Se recomienda flexibilidad en cuanto al asesoramiento de los órganos de control con todos los importadores para minimizar los posibles problemas y responsabilidades que podrían originarse en los controles posteriores, debido a que los agentes de aduana no solicitan a los importadores todos los documentos necesarios para gestionar una correcta importación.

BIBLIOGRAFÍA

- (s.f.). Obtenido de Sanciones a proveedores y árbitros:
http://www.osce.gob.pe/consucode/userfiles/image/cap2_m5a.pdf
- La Real Academica Española . (2017). La Globalizacion. España. Obtenido de
<http://dle.rae.es/>
- Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento. (octubre de 2018). Ley n° 30225,
Decreto Legislativo N°1444 - Art. 52. Lima.
- Ministerio de Comercio Exterior y turismo. (2013). El ABC del Comercio Exterior Guía
Práctica del Importador Volumen II. Lima: Dirección Nacional de Desarrollo de
Comercio Exterior.
- Reglamento de Ley N° 28905. (08 de Febrero de 2008). Reglamenteo de la Ley N° 28905
de facilitación del despacho de mercancías donadas provenientes del exterior.
Lima: Ministerio de Economía y Finanzas.
- Aduanas- Orientacion Aduanera. (2016). SUNAT. Obtenido de
<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/>
- Albornoz, s. (2013). Gestion del comercio exterior . Buenos aires, Argentina.
- Alvarez, M. (2013). Declaracion Aduanera de Mercancia . Segunda Quincena .
- Arroyo, J. (2011). Introduccion al Comercio Internacional. Universidad Ricardo Palma,
Lima.
- Arteta, R. (2016). Herramientas tecnicas de Valoracion aduanera para una optima gestion
en el Comercio Internacional. UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE
GROHMANN, Tacna.
- Bernal, F. (2011). Agente de Aduanas.
- Bustelo, F. (1994). Historia Económica: Introducción a la historia económica mundial:
Historia económica de España en los siglos. Madrid: Complutense. Obtenido de
Historia Económica: Introducción a la historia económica mundial: Historia
económica de España en los siglos XIX y XX: <https://books.google.com.pe>
- Cadena, G. (2013). Los procesos aduaneros de importación y exportación en la agencia de
aduanas Nora Gonzáles de la ciudad de Tulcán, y el mejoramiento continuo de
procesos. Universidad Politécnica Estatal del Carchi., Tulcan, Ecuador.
- Caraveo , J. (2016). Comercio Exterior y Aduanas.

- Diario el Peruano. (14 de 01 de 2010). Agentes de aduana facilitan comercio exterior. Obtenido de http://www.agtranscontinental.com/web/noticia_detalle.php?id=495
- Diario El Peruano. (2014). Obtenido de http://www.agtranscontinental.com/web/noticia_detalle.php?id=495
- Diario La Nacion. (2011). El ejemplo del sistema aduanero de chile. Obtenido de <https://www.lanacion.com.ar/220117-el-ejemplo-del-sistema-aduanero-de-chile>
- Diccionario de la Lengua Española - Edición del Tricentenario. (2016). Real Academia Española: <http://dle.rae.es> .
- EAE Business School. (2018). ¿Qué es el comercio internacional? Obtenido de <https://www.eaprogramas.es/internacionalizacion/que-es-el-comercio-internacional>
- Economipedia. (s.f.). Economía abierta. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/economia-abierta.html>
- Gestion, D. (2018). ¿Qué es el proteccionismo? . Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/proteccionismo-233136?ref=gesr>
- Gonzáles, I., Martínez, A., Otero, M., González, E. (2011). Gestión del comercio exterior de la empresa: Manual teórico y práctico. Madrid: Gestión del comercio exterior de la empresa: Manual teórico y práctico (2 da ed.).
- Gonzales, Y. (2007). Guía para importar y exportar : paso a paso. Instituto Pacifico, Peru.
- Hector Hugo Juarez y Tristan Conde. (2015). La importancia de las aduanas en el proceso de integracion MERCOSUR. Obtenido de <http://scielo.iics.una.py/pdf/rstpr/v3n6/2304-7887-rstpr-3-06-00251.pdf>
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2010). Metodología de la investigacion. Mexico.
- INCISPP. (2016). Las modalidades de Contratación en la nueva ley de contrataciones. Obtenido de <http://incispp.edu.pe/blog/las-modalidades-contratacion-publica-la-nueva-ley-contrataciones-del-estado/>
- Jerez, J. (2011). Comercio Internacional (Vol. 4ta edición). ESIC Editorial.
- Juan Carlos Ganoza. (2014). Nomenclatura Arancelaria. Obtenido de http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/729/No-menclatura_arancelaria_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1
- Krugman, P. (2008). Fundamentos de Economía. España.

- Las modalidades de Contratación en la nueva ley de contrataciones. (2016). Obtenido de <http://incispp.edu.pe/blog/las-modalidades-contratacion-publica-la-nueva-ley-contrataciones-del-estado/>
- Ley de Contrataciones del Estado y Reglamento. (11 de Julio de 2014). Obtenido de Ley de Contrataciones del Estado, publicada en el Diario Oficial El Peruano : <http://portal.osce.gob.pe/osce/content/ley-de-contrataciones-del-estado-y-reglamento>
- Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento. (octubre de 2018). Ley n° 30225, Decreto Legislativo N°1444 - Art. 50. Lima.
- Ley General de Aduana. (2012). Agente de aduanas. Sunat, Lima. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Ley General de aduanas-Decreto Legislativo N° 1053- Artículo 2°. (2008). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03normasoc.htm>
- Loaiza, M. (2007). Análisis, Evaluación y Mejora de Procesos Logísticos de Ingreso de Mercadería bajo Régimen de Depósito Autorizado en un Operador Logístico: Teoría y Ejemplo Aplicativ. Pontifica, Lima.
- Marco, H. (2011). Evolución cronológica del arancel y de las políticas arancelarias en el Perú. doi:10.21503/lex.v9i8.416
- Marco, H. (2011). Evolución cronológica del arancel y de las políticas arancelarias en el Perú. 123. doi:10.21503/lex.v9i8.416
- Martinez, I., & Martinez , A. (2016). Estudio de factibilidad para la creación de una Agencia de Aduanas por motivo de la operación de la Sociedad Portuaria Puerto Bahía (SPPB) ubicada en el Corregimiento de Pasacaballo. UNIVERSIDAD DE CARTAGENA, Cartagena, Colombia.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). ¿Que es un arancel? Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>
- Ministerio de Transportes y Comunicaciones -MTC. (17 de Junio de 2016). Ministerio de Transportes y Comunicaciones - MTC. Obtenido de <http://www.mtc.gob.pe>
- Modulos Didacticos . (s.f.). Def Modulos Didacticos. Obtenido de <https://es.slideshare.net/ydanw/que-es-un-modulo-educativo>
- Muriel, G. (2017). ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE LAS AGENCIAS DE ADUANA EN EL DISTRITO DE TACNA, 2016-2017. Universidad Privada de Tacna, Tacna, Peru.

- Organismo Supervisor de Contrataciones con el Estado . (2015). Obtenido de <http://portal.osce.gob.pe/rnp/content/que-es-el-rnp>
- Organismo Supervisor de Contrataciones con el Estado. (2017). Obtenido de <http://www.osce.gob.pe/opcion.asp?ids=1&ido=2>
- Organismo supervisor de las contrataciones con el estado. (2013). Obtenido de <http://www.osce.gob.pe/opcion.asp?ids=1&ido=2>
- Organización Mundial del Comercio. (17 de Junio de 2016). Organización Mundial del Comercio. Obtenido de www.wto.org
- Otero, G., Salim, L., & Carbajal , R. (2006). Competitividad : Marco conceptual y analisis sectorial para la provincia de Buenos Aires. Buenos Aires.
- Pilco, P. (2008). La gestión aduanera en el Puerto del Callao como instrumento de facilitacion del comercio : Peru 1995-2006. UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, Lima.
- Pilco, P. (2008). La gestión aduanera en el Puerto del Callao como instrumento de facilitacion del comercio : Peru 1995-2006. UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, Lima.
- Regal, C. (2016). Propuesta de Formalización de un Procedimiento de Importación para la Optimización de los Tiempos de Nacionalización caso Empresa IQ Corporation S.A.C. Universidad Ricardo Palma, Lima.
- República, P. d. (2008). Decreto Legislativo N° 1053. Ley General de Aduanas. Lima, Perú: Congreso de la República. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Rodriguez, J. (2005). Modelo logístico de importaciones por vía marítima para Pymes. Universidad de la Sabana, Cundinamarca, Colombia.
- Sancion para proveedores del osce . (2014). Obtenido de <http://portal.osce.gob.pe/osce/sanciones-la-normativa>
- Sunat. (03 de Febrero de 2010). Obtenido de www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/instructivos/despa-it.00.04.htm
- Sunat. (18 de abril de 2016). Importación para el consumo. Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/consideraciones_generales.htm
- Zagal, R. (2009). Operativa de Comercio Exterior y Regímenes Aduaneros. 85.

ANEXOS

Anexo N° 1 Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Indicadores
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera la especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017?</p> <p>Problema Especifico</p> <p>a. ¿ De qué manera las agencias de aduanas brindan un servicio eficaz y oportuno a los importadores de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017?</p> <p>b. ¿ En qué medida los agentes de aduana conocen la normativa aduanera para aplicar soluciones frente a contratiempos que se originen en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar de qué manera la especialización de las agencias de aduana afecta en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017</p> <p>Objetivo Especifico</p> <p>a. Indicar si las agencias de aduana brindan un servicio eficaz y oportuno a los importadores de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017</p> <p>b. Determinar el conocimiento de los agentes de aduanas con respecto a la normativa aduanera para aplicar soluciones frente a contratiempos que se originen en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La especialización de las agencias de aduana afecta en los procesos de importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017</p> <p>Hipótesis Especifica</p> <p>a. las agencias de aduana brindan un servicio eficaz y oportuno a los importadores de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017</p> <p>b. los agentes de aduana conocen la normativa aduanera para aplicar soluciones frente a contratiempos que se originen en la importación de módulos educativos para el sector telecomunicaciones del periodo 2015-2017</p>	<p>Especialización de las agencias de aduana.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Numero de capacitaciones al año 2. Tiempo estimado que se toman para gestionar un proceso de importación o exportación 3. Margen de errores en solicitar la documentación en un proceso de importación o exportación 4. Uso de mecanismos de importaciones 5. Conocimiento del Marco Regulatorio Aduanero (normas, reglamentos, etc.)

Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 2
Instrumentos de recolección de datos

ENCUESTA

Nombre:.....

Fecha:.....

Empresa:.....

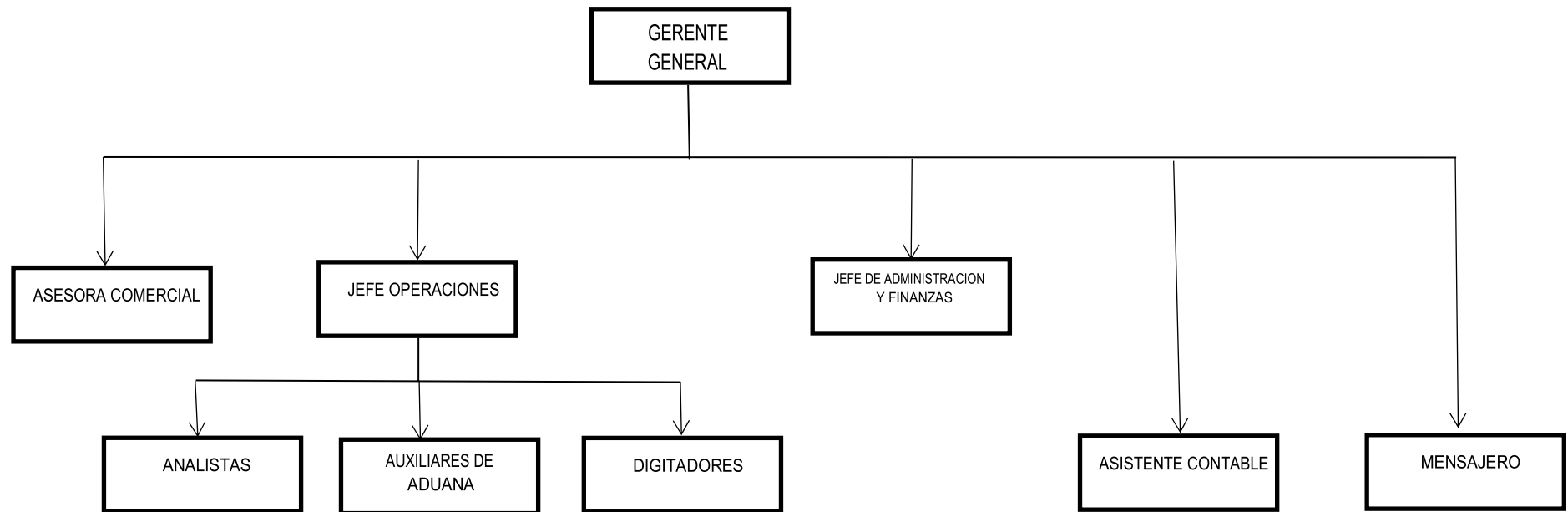
Cargo:.....

VARIABLE: Especialización de las agencias de aduana.			
N°	ITEMS	Si	No
1	¿En su opinión cree usted necesario la especialización de las agencias de aduana en el proceso de importación de módulos educativos del sector Telecomunicaciones?		
2	¿Considera usted que el personal de las agencias de aduana está capacitados Académicamente para atender las necesidades de las empresas importadoras de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?		
3	¿Cree usted conveniente que las agencias de aduanas deben tener convenios con las Instituciones de Educación Superior para que se especialicen en procesos de importación de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?		
4	¿Cree usted que el personal de las agencias de aduana tiene conocimiento para el despacho de importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?		
5	¿Considera usted que la asociación de agencias de aduana tiene como objetivo promover la capacitación de su asociación en la importación de máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?		
6	¿Considera usted que las agencias de aduana tiene conocimiento que los módulos educativos de telecomunicaciones son adquiridos por muchas universidades e institutos superiores en todo el Perú?		
7	¿Cree usted que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran importancia los despachos de equipos y maquinas del sector telecomunicaciones?		
8	¿En su opinión cree usted que los agentes de aduana soliciten operaciones usuales en virtud al artículo 141 del reglamento a fin de evitar errores y efectuar una declaración correcta?		
9	¿En su opinión cree usted que los agentes de aduana tienen experiencia para que las declaraciones aduaneras se tramiten bajo la modalidad de despacho urgente para nacionalizar máquinas y equipos del sector telecomunicaciones?		
10	¿Cree usted que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de despacho de estas máquinas y equipos del sector telecomunicaciones convocados por la OSCE están relacionados principalmente con un plazo de entrega?		

Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 3

Organigrama de una agencia de aduana














Fuente: Elaboración propia























Anexo N° 4

Tabulación de la encuesta

Base de datos tesis aduanas.sav [Conjunto_de_datos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

ArchivoEdiciónVerDatosTransformarAnalizarMarketing directoGráficosUtilidadesVentanasAyuda





	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Mec
1	Especializa...	Númeroico	6	0	¿En su opinión cree usted necesario la especialización de las agencias de adu...	{1, Si}...	Ninguna	10	Centrado	Nomin
2	Capacitación	Númeroico	6	0	¿Considera usted que el personal de las agencias de aduana están capacitado...	{1, Si}...	Ninguna	8	Centrado	Nomin
3	Convenios	Númeroico	6	0	¿Cree usted conveniente que las agencias de aduanas deben tener convenios ...	{1, Si}...	Ninguna	6	Centrado	Nomin
4	Conocimiento	Númeroico	6	0	¿Cree usted que el personal de las agencias de aduana tiene conocimiento par...	{1, Si}...	Ninguna	10	Centrado	Nomin
5	Promocion	Númeroico	6	0	¿Considera usted que la asociación de agencias de aduana tiene como objetiv...	{1, Si}...	Ninguna	7	Centrado	Nomin
6	Modulos	Númeroico	6	0	¿Considera usted que las agencias de aduana tiene conocimiento que los mód...	{1, Si}...	Ninguna	6	Centrado	Nomin
7	Despacho	Númeroico	6	0	¿Cree usted que es necesario que las agencias de aduana consideren de gran ...	{1, Si}...	Ninguna	6	Derecha	Nomin
8	Norma	Númeroico	6	0	¿En su opinión cree usted que los agentes de aduana soliciten operaciones us...	{1, Si}...	Ninguna	8	Derecha	Nomin
9	Experiencia	Númeroico	6	0	¿En su opinión cree usted que los agentes de aduana tienen experiencia para ...	{1, Si}...	Ninguna	6	Derecha	Nomin
10	Proceso	Númeroico	6	0	¿Cree usted que los agentes de aduana tienen conocimiento que el proceso de...	{1, Si}...	Ninguna	6	Derecha	Nomin
11	suma	Númeroico	6	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escal
12	Variable	Númeroico	5	0	suma (agrupado)	{1, Bajo}...	Ninguna	10	Derecha	Ordin
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										

4

Vista de datosVista de variables

Vista de Variables

IBM SPSS Statistics Editor de datos

Utilizar conjuntos de variables

Visible: 12 de 12 variables

	Especialización	Capacitación	Convenios	Conocimiento	Promocion	Modulos	Despacho	Norma	Experiencia	Proceso	suma	Variable	var	var	var
1	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	15	Regular			
2	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	12	Bajo			
3	Si	No	No	No	No	Si	No	No	No	Si	17	Bueno			
4	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	12	Bajo			
5	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	15	Regular			
6	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	14	Bajo			
7	Si	No	Si	No	No	No	No	No	Si	Si	16	Bueno			
8	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	14	Bajo			
9	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	No	No	17	Bueno			
10	Si	No	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	13	Bajo			
11	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	15	Regular			
12	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	15	Regular			
13	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	16	Bueno			
14	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	13	Bajo			
15	Si	No	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	13	Bajo			
16	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	No	No	17	Bueno			
17	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	13	Bajo			
18	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	15	Regular			
19	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	No	Si	15	Regular			
20	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	14	Bajo			
21	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No	No	Si	15	Regular			
22	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	16	Bueno			
23	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	No	16	Bueno			

Vista de datos Vista de variables

Vista de tabulación